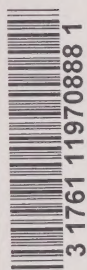


CA1
XC 72
-2010
C17

Government
Publications



HOUSE OF COMMONS
CANADA



Canada-United States Agreement on Government Procurement

Report of the Standing Committee on International Trade

**Lee Richardson, MP
Chair**

May 2010

40th PARLIAMENT, 3rd SESSION



The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs, in whole or in part, must be obtained from their authors.

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire: <http://www.parl.gc.ca>

Available from Communication Canada — Publishing, Ottawa, Canada K1A 0S9

**Canada-United States Agreement
on Government Procurement**

**Report of the Standing Committee on
International Trade**

**Lee Richardson, MP
Chair**

May 2010

40th PARLIAMENT, 3rd SESSION



STANDING COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE

CHAIR

Lee Richardson

VICE-CHAIRS

John Cannis

Jean-Yves Laforest

MEMBERS

Dean Allison

Ron Cannan

Ed Holder

Gerald Keddy

Brad Trost

Hon. Scott Brison

Claude Guimond

Peter Julian

Mario Silva

CLERK OF THE COMMITTEE


Jean-Marie David

LIBRARY OF PARLIAMENT

Parliamentary Information and Research Service

ANALYST

Michael Holden



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119708881>

THE STANDING COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE

has the honour to present its

FIRST REPORT

Pursuant to its mandate under Standing Order 108(2), and the motion adopted by the Committee on Tuesday, March 9, 2010, the Committee has studied Canada-United States Agreement on Government Procurement and has agreed to report the following:

TABLE OF CONTENTS

Report on the Canada-US Agreement on Government Procurement	1
Introduction	1
Background.....	2
A. The “Buy American” Provisions in the ARRA.....	2
B. US Domestic Content Requirements in Other Legislation	3
C. Impact of the ARRA’s “Buy American” Restrictions on Canadian Companies	4
D. The Canadian Federal Government’s Response to the ARRA’s “Buy American” Provisions.....	5
The Canada-US Agreement on Government Procurement	7
A. Permanent Commitments at the WTO.....	8
1. Content of the Agreement	8
2. Witnesses’ Views	10
B. Temporary Agreement on Enhanced Coverage	14
1. Content of the Agreement	14
2. Witnesses’ Views	15
C. Consultations.....	19
1. Content of the Agreement	19
2. Witnesses’ Views	20
Conclusion	21
Appendix A: List of Witnesses	25
Minutes of Proceedings.....	27
Dissenting Opinion: Conservative Party of Canada.....	29
Supplementary Opinion: New Democratic Party	37

REPORT ON THE CANADA-US AGREEMENT ON GOVERNMENT PROCUREMENT

INTRODUCTION

In its first meeting of the Third Session of the 40th Parliament, the House of Commons Standing Committee on International Trade (hereinafter the Committee) decided that, because of the importance of Canada's relationship with the United States to economic growth and prosperity in both countries, the study of Canada-US economic relations would be a priority agenda item for that session. As part of that agenda, the Committee agreed that its first order of business would be to study the Canada-United States Agreement on Government Procurement (AGP), which came into force on February 16, 2010.

The AGP was negotiated in response to the "Buy American" provisions in the *American Reinvestment and Recovery Act of 2009* (the ARRA, or the *Recovery Act*). Those provisions explicitly limited foreign companies' access to the estimated US\$275 billion in procurement funds contained in the US\$787-billion stimulus package. As a result, ARRA-financed procurement at the state and local levels for iron, steel and manufactured products was effectively closed to Canadian bidders. Moreover, because of uncertainty about the scope of the "Buy American" provisions, some state and local governments and US companies chose to sever their relationships with Canadian suppliers even in cases where procurement was not ARRA-financed for fear of running afoul of domestic content requirements.

In exchange for access to some sub-national government procurement opportunities in the US for Canadian companies, Canada formally committed, for the first time in any international treaty, to a partial opening of provincial, territorial and municipal procurement markets to US companies. Although in practice many sub-national procurement contracts in Canada were open to bidders from either country prior to the entry into force of the AGP, Canadian governments were under no obligation to offer US businesses access to procurement contract opportunities.

The Committee held six meetings on the Canada-US AGP in March and April 2010. Its objective was to conduct an analysis of the agreement in order to assess its potential impact on Canadian businesses and on government procurement markets in Canada and in the US. Over the course of the hearings, Committee members heard from Minister of International Trade Peter Van Loan, officials from the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) and a wide range of stakeholders, including private businesses, labour representatives, public policy groups and non-governmental organizations (NGOs).

BACKGROUND

A. The “Buy American” Provisions in the ARRA

Even before it was signed into law, the ARRA generated controversy around the world because its proposed “Buy American” provisions threatened to limit foreign companies’ access to procurement contract opportunities in the United States. The issue for those countries was not the absence of a free and open procurement market in the US; as Jenny Ahn (Director, Government Relations, Membership Mobilization and Political Action, Canadian Auto Workers Union) observed, many of Canada’s major trading partners “consistently attach domestic content requirements to public purchases.”¹ Rather, the issue for many countries was that the proposed “Buy American” provisions in the *Recovery Act* signalled that the US was imposing *new* domestic content requirements on top of those already in place.

The ARRA, like the Government of Canada’s Economic Action Plan and similar fiscal stimulus packages around the world, was intended to mitigate the effects of the global financial and economic crisis and to accelerate the eventual recovery. At the same time, however, the G-20 nations called on countries around the world to avoid the temptation of resorting to protectionist measures to bolster their domestic economies.² It was argued that erecting trade barriers in a time of economic downturn would be counterproductive to promoting a sustained recovery in the global economy.

In spite of these concerns, the ARRA was signed into law on February 17, 2009, with the “Buy American” provisions intact. Section 1605 of the *Recovery Act* states that, subject to certain exceptions, none of the funds provided under the *Act* “may be used for a project for the construction, alteration, maintenance, or repair of a public building or public work unless all of the iron, steel, and manufactured goods used in the project are produced in the United States.”³

In acknowledgement of the concerns raised by Canada and others, the ARRA also states that its “Buy American” conditions must be consistent with the commitments made in international trade agreements signed by the United States. However, as Jean-Michel Laurin (Vice President, Global Business Policy, Canadian Manufacturers & Exporters) observed, the promise to abide by international trade agreements was of little comfort to Canadian businesses because the North American Free Trade Agreement (NAFTA) does

1 House of Commons Standing Committee on International Trade, 40th Parliament, 3rd Session, *Evidence*, Meeting No.7, April 1, 2010.

2 For example, the G-20 nations issued a joint communiqué on November 15, 2008 that included the following statement: “We underscore the critical importance of rejecting protectionism and not turning inward in times of financial uncertainty.” The text of the communiqué is available at http://www.g20.org/Documents/g20_summit_declaration.pdf.

3 *American Recovery and Reinvestment Act 2009* P.L. 111-5, Section 1605, Paragraph (a). The document is available at: http://frwebgate.access.gpo.gov/cgi-bin/getdoc.cgi?dbname=111_cong_bills&docid=f:h1enr.pdf.

not cover federal transfers to states and local governments or procurement by sub-national governments.⁴ As such, even with that stipulation in the ARRA, Canadian companies would continue to be excluded from sub-national procurement opportunities funded by that legislation.

B. US Domestic Content Requirements in Other Legislation

The Committee heard that domestic content requirements are nothing new in US procurement policy. The “Buy American” provisions of the ARRA overlap with two major American domestic content laws: the *Buy American Act* and the *Buy America Statute*.

The *Buy American Act* came into force in 1933 and, in its current state, applies to all US government procurement and construction projects by federal agencies set out in the Federal Acquisition Regulation. Subject to certain exceptions, this *Act* requires that all supplies purchased under qualifying procurement contracts be manufactured in the United States and that at least one-half of all components (by value) be of US origin. Similarly, all materials used in construction projects must also be made in the US.

As Carl Grenier (appearing as an individual) noted, the *Buy American Act* contains certain preferential pricing arrangements that favour local suppliers over Canadian and other foreign competitors. To win a contract, foreign suppliers must undercut the bid of domestic businesses by 6% or 12%, depending on the type of contract. In the case of military contracts, a foreign bid must be 50% less costly.⁵

The *Buy America Statute* was first enacted in 1964 and currently applies to transit-related procurement with a value exceeding \$100,000. Nearly all of these procurement monies are federally funded grants administered by state and local governments, including grants provided by the Federal Transit Administration (FTA) and Federal Highway Administration (FHWA). Under this law, 100% of the manufacturing inputs and construction materials used by FTA-financed activities must be made in the United States in order for the final manufactured good or construction material to satisfy the domestic content requirements of the statute.⁶ Similarly, all iron and steel products and their coatings in FHWA-funded projects must be 100% manufactured in the US.

4 Evidence, Meeting No. 3, March 16, 2010.

5 Evidence, Meeting No. 4, March 18, 2010.

6 For more information, refer to Foley & Lardner LLP, “Buy American Provision in Stimulus Legislation Poses Serious Compliance Challenges for Public Works Contractors and DHS Suppliers,” available at: http://www.foley.com/publications/pub_detail.aspx?pubid=5720.

C. Impact of the ARRA's "Buy American" Restrictions on Canadian Companies

The Committee was told that many Canadian businesses have been affected by the ARRA's "Buy American" provisions. Lynda Watson (Director, North America Commercial Policy, Department of Foreign Affairs and International Trade) stated:

Even from the earliest days when the "Buy American" provisions of the *Recovery Act* appeared, we could already see that this was going to have an impact on companies. My colleagues in our consulates and our colleagues in our regional offices across the country were receiving phone calls from companies saying, "My customer is telling me that I can't bid, and now what am I going to do?" or "I've been trying to bid on this, and I can't understand what they require of me."⁷

The Committee also heard directly from representatives of Canadian businesses. Testifying about the impact of the *Recovery Act's* "Buy American" provisions on his company's operations, Omar Hammoud (President and Chief Executive Officer, APG-Neuros Inc.) stated that, since the ARRA came into effect, his company had lost 20 projects in which it previously had a secure position: "They used our designs, and our proprietary and technical information, and towards the eleventh hour, we were told we were no longer on the project."⁸

In Mr. Hammoud's view, these lost projects cost his company \$8 million. Moreover, he told the Committee that his company had to establish a base of operation in upstate New York so as not to continue to lose access to US procurement opportunities. He stated that this response, necessary for the survival and operation of his business, essentially cost 40 Canadian jobs which otherwise would have been created in the Montreal area.

The experience of Steve Ross (General Manager, Cherubini Group) was similar. Mr. Ross stated that, historically, his company had had little trouble winning state-level procurement contracts, in part because few of those projects were federally funded. Since the *Recovery Act* came into effect, however, the "Buy American" provisions have effectively meant exclusion from the sub-national procurement market for the past year and a one-half.⁹

The Committee heard that, in some cases, state and local governments were not considering foreign bids on procurement contracts, even when foreign companies were eligible to compete for those contracts. It was suggested to the Committee that this exclusion may have been because the governments were unsure if they could use Canadian-made inputs, or because some US municipal governments decided to buy from US suppliers so as to avoid the need to carry two sets of inventories: one of US-made

7 Evidence, Meeting No. 2, March 11, 2010.

8 Evidence, Meeting No. 4, March 18, 2010.

9 Evidence, Meeting No. 5, March 23, 2010.

goods for ARRA-financed projects; and one which included Canadian-supplied goods for projects for which the ARRA did not apply. The well-publicized case of a Toronto company winning a contract to supply a California health care centre with plastic piping, only to have that piping removed because it was made in Canada, illustrates the potential impact that such an exclusion, or even the perception of an exclusion, can have on Canadian businesses.

Some witnesses, however, were sceptical about the impact of the *Recovery Act's* "Buy American" provisions on Canadian businesses. Teresa Healy (Senior Researcher, Social and Economic Policy Department, Canadian Labour Congress) suggested that there was very little concrete information available on the extent of the harm suffered by Canadian suppliers as a result of those provisions. She also dismissed claims that domestic content requirements in the US were a contributing factor to the decline in Canada-US trade in 2009, and said:

Information on the damages caused to Canadian suppliers because of the Buy American preferences, which have been around since the 1930s, is purely anecdotal. Because of business confidentiality concerns, information is only available to us through the press. As we have no public knowledge of the extent of damages, we cannot simply accept the view that it was US preferences rather than the economic recession itself that is to blame for declining exports.¹⁰

D. The Canadian Federal Government's Response to the ARRA's "Buy American" Provisions

Witnesses told the Committee that even before the ARRA became law, the Government of Canada was actively engaged with the US administration on the subject of "Buy American" and was working to ensure access to US sub-national procurement contracts for Canadian businesses. The issue was raised at several meetings between Prime Minister Stephen Harper and US President Barack Obama, and was the subject of lobbying at the political, diplomatic and administrative levels.

Indeed, this Committee travelled to Washington in April 2009 to meet with Members of Congress and representatives of the US administration. Its objective was to call attention to a number of Canada-US trade and border issues, including the potential impact of "Buy American" restrictions on the integrated sectors of the Canadian and US economies.

In addition to those lobbying efforts, the federal, provincial and territorial governments began to develop an initial proposal for a negotiated settlement in spring and summer 2009. As Dany Carriere (Director, Multilateral Market Access, Department of Foreign Affairs and International Trade) noted, in that proposal, Canada sought to address

10 Evidence, Meeting No. 3, March 16, 2010.

not only the specific issues related to the ARRA, but also other longstanding trade irritants in government procurement between Canada and the US.¹¹

By August 20, 2009, the proposal was finalized and presented to the US Trade Representative (USTR). According to Ms. Carriere, the two sides began formal negotiations on October 1, 2009. After several rounds of negotiations, an agreement in principle was reached on February 3, 2010 and the AGP entered into force on February 16, 2010.

Successful negotiation of the Canada-US AGP required the close cooperation and unanimous consent of the provincial and territorial governments. While the federal government is empowered to negotiate international treaties on behalf of the entire country, the provinces and territories have exclusive domain over their own procurement policies. As such, for Canada to negotiate an agreement with the United States on sub-national government procurement, the provinces and territories were required to consent to opening their procurement markets and to specify the concessions each were willing to make. Marie-Josée Langlois (Director, North American Trade Policy, Department of Foreign Affairs and International Trade) stated:

The provinces and territories were involved throughout the discussions. (The agreement) reflects their interests and the interests of their stakeholders, constituents and municipalities.¹²

In his appearance before the Committee, the Minister of International Trade, Peter Van Loan, characterized the negotiation process in the following way:

[T]he terms that were established were done very much by the provinces and industry, in their interest, based on what they thought was a good deal and the best deal for their workers and businesses. The role of the federal government was very much a leadership role in carrying out those negotiations... [T]he Government of Canada were the lawyers on behalf of our clients, industry, workers, and the provinces and territories in Canada.¹³

Several witnesses congratulated the federal, provincial and territorial governments for the speed with which they came to a consensus proposal to present to the USTR. Michael Buda (Director, Policy and Research, Federation of Canadian Municipalities) called the fact that all of the provinces and territories signed an agreement in less than six months “nothing short of remarkable.”¹⁴ Shirley-Ann George (Senior Vice-President, Policy, Canadian Chamber of Commerce) also commended Canada’s negotiators, and stated:

11 *Evidence*, Meeting No. 2, March 11, 2010.

12 *Ibid.*

13 *Evidence*, Meeting No. 6, March 30, 2010.

14 *Evidence*, Meeting No. 5, March 23, 2010.

[G]iven the normal length of time required to negotiate international agreements, reaching an accord in six months is an impressive accomplishment. When you take into account that the agreement also required the provinces to sign on, reaching an agreement with that group in six months is, frankly, quite mind-boggling.¹⁵

However, the Committee did hear criticisms about the way in which Canada approached these negotiations. In particular, several witnesses expressed their concerns about the lack of consultations leading up to, and during, formal negotiations with the US. Wayne Peppard (Executive Director, British Columbia and Yukon Territory Building and Construction Trades Council) was unaware of any consultations with labour groups or worker representatives in his industry before the agreement was signed:

I can only hope that workers' concerns will be given full consideration should there be an expansion to the commitments with regard to any permanent agreements with any nation for government procurement.¹⁶

Michael Buda expressed his concern about how Canada developed its initial negotiating position. He acknowledged that the provinces and territories have jurisdiction over sub-national procurement in Canada, but also suggested that the municipalities were not consulted during the initial discussions between the federal government and the provinces and territories. He stated that experts in municipal procurement should have been consulted in a deal that includes municipal procurement.¹⁷

Finally, some witnesses were concerned that Canada had set itself up for failure in the way it approached its negotiations with the US. Carl Grenier, for example, argued that because Canada was the only country that truly wanted an agreement on procurement, it was in a naturally poor negotiating position from the outset. He believed that Canada could never negotiate a fair deal when beginning from such a position of weakness, and said:

Canada approached the United States, basically telling them, "We needed a deal at any cost." If you say that to anyone, you'll get one. We did get one, and that cost is high.¹⁸

THE CANADA-US AGREEMENT ON GOVERNMENT PROCUREMENT

The Agreement between the Government of Canada and the Government of the United States of America on Government Procurement consists of three elements:

- an exchange of permanent commitments under the World Trade Organization's (WTO's) Agreement on Government Procurement (GPA);

15 *Evidence*, Meeting No. 4, March 18, 2010.

16 *Evidence*, Meeting No. 7, April 1, 2010.

17 *Evidence*, Meeting No. 5, March 23, 2010.

18 *Evidence*, Meeting No. 4, March 18, 2010.

- a temporary agreement, lasting until September 2011, providing mutual access to certain state, provincial and municipal infrastructure projects; and
- a pledge to explore the scope for further negotiations and an agreement to expedited consultations regarding future procurement-related matters.¹⁹

The Committee examined each of these elements, as discussed below.

A. Permanent Commitments at the WTO

1. Content of the Agreement

By expanding its commitments under the WTO GPA to include sub-national procurement, Canada agrees, for the first time in any international agreement, to provide US companies with a degree of permanent access to procurement markets in all provinces and territories except Nunavut. In exchange, the United States will extend its 1994 WTO GPA commitments on sub-national procurement, which cover 37 US states, to Canada.

The US did not make any new commitments at the WTO under this agreement. The market access commitments by the 37 states had been made in 1994 and, until now, had applied to all WTO GPA signatory countries except Canada; the US had not been willing to extend sub-national procurement commitments to Canada without receiving comparable access in return.

Each country that signs the GPA states its specific commitments in an appendix it submits to the WTO. Annex 2 of that appendix outlines the specific commitments and exceptions for each sub-national entity subject to the agreement. Other nation-wide exceptions are found in each country's general notes to the appendix.

For the United States, some of the exceptions include:

- For 12 of the 37 states, the WTO GPA does not apply to procurement of construction-grade steel (including requirements on subcontracts), motor vehicles and coal.
- The WTO GPA does not apply to set-asides on behalf of small and minority businesses.

¹⁹ Evidence, Meeting No. 3, March 16, 2010.

- The WTO GPA does not apply to preferences or restrictions aimed at promoting the development of depressed economic areas, or to businesses owned by minorities, disabled veterans and women.
- States reserve the right to apply restrictions that promote environmental quality, as long as such restrictions are not disguised barriers to international trade.
- The WTO GPA does not apply to any procurement made by a covered entity on behalf of non-covered entities at a different level of government.
- The WTO GPA does not apply to restrictions attached to federal funds for mass transit and highway projects.

Canada's commitment to open permanently sub-national procurement markets to the US includes procurement by the vast majority of provincial and territorial departments and most agencies. However, these market access commitments also include a number of exceptions, some of which are province- or territory-specific, and others of which apply to all governments. Some of these exceptions are:

- shipbuilding and repair;
- urban rail and urban transportation equipment, systems, components and materials incorporated therein as well as all project-related materials of iron or steel;
- preferences or restrictions on highway projects;
- the procurement of goods, services or construction for schools boards, publicly funded academic institutions, social service entities or hospitals (this exception does not apply to Ontario or Quebec);
- contracts respecting Federal Supply Classification code 58 (communications, detection and coherent radiation equipment);
- set-asides for small and minority businesses;
- agricultural products made in furtherance of agricultural support programs or human feeding programs; and
- national security, including oil purchases related to any strategic reserve requirements and procurements made in support of safeguarding nuclear materials or technology.

A complete list of provincial and territorial market access commitments and exceptions at the WTO can be found in Appendix A of the Canada-US AGP.

The US is the only WTO GPA signatory country to which Canada's sub-national procurement commitments will initially apply. Other WTO GPA signatories will not have access to sub-national procurement opportunities in Canada until such time as they negotiate mutually acceptable access to their own procurement markets.

A restriction common to all WTO GPA signatory countries is that procurement contracts must exceed a certain value threshold in order to be subject to the agreement. For sub-national governments in the US, that threshold is US\$554,000 for goods and services and US\$7.8 million for construction services. In Canada, the thresholds are comparable: C\$604,500 for goods and services and C\$8.5 million for construction services. As Carl Grenier told the Committee, these thresholds are in place largely because it is a cumbersome and expensive process to open all contracts to international bidding. The thresholds prevent countries from having to open bidding on contracts which are clearly not worth putting out to international tender.²⁰

2. Witnesses' Views

The Committee heard from some witnesses that, because the Canada-US AGP ensures access to the procurement concessions made by 37 states in the WTO GPA, it provides important benefits to Canada. Scott Sinclair noted that, until the Canada-US AGP was signed, Canadian suppliers did not have the right to challenge decisions to exclude them from bidding on contracts by the 37 states that signed onto the WTO procurement agreement.²¹ Lynda Watson agreed. She observed that the permanent WTO commitments give Canadian companies some much-needed certainty regarding their rights in pursuing procurement contracts in the US. In her view, the Canada-US AGP provides Canadian businesses with a degree of protection against unfair treatment in the allocation of state-level procurement contracts in the US.²² Jean-Michel Laurin noted that Canada now has the same guaranteed level of coverage in the US that European businesses have had for years.²³

At the same time, however, some witnesses criticized the Government of Canada for not securing better permanent market access commitments from the US. They pointed to the fact that US commitments do not include all state-level departments and agencies, and called attention to the numerous carve-outs to which Canada did not receive an exemption. Among the exemptions still in place, some witnesses highlighted the "Buy American" restrictions attached to federally funded mass transit and highway projects, public utility contracts, procurement of vehicles, printing services and construction-grade steel, among others. It was suggested that the United States' carve-outs and exceptions

20 *Evidence*, Meeting No. 4, March 18, 2010.

21 *Evidence*, Meeting No. 3, March 16, 2010.

22 *Evidence*, Meeting No. 2, March 11, 2010.

23 *Evidence*, Meeting No. 3, March 16, 2010.

under the WTO GPA are so broad that Canadian businesses may see little improvement in their access to US sub-national procurement markets.

Guy Caron (National Representative, Special Projects, Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada) stated that one of the most important carve-outs in the United States' WTO GPA commitments is the set-aside for small and minority businesses. He noted that 23% of US federal procurement funds is set aside for small businesses and minority businesses.²⁴ The Committee heard that similar set-asides exist at the state level, some of which range from 25 to 40%.

In fact, the Committee heard that the issue of small business set-asides was a primary reason why Canada has historically resisted entering into an agreement on sub-national procurement with the US, whether at the WTO or under the NAFTA. Carl Grenier provided a detailed history of government procurement negotiations at the WTO, drawing upon his personal experience as a member of Canada's negotiating team at the Tokyo Round of General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) talks. Mr. Grenier stated that, in his opinion, the US negotiated a last-minute change to the first GATT government procurement agreement in 1979, allowing it to preserve its small business set-asides. This change was a significant setback for Canada, which had expected to benefit considerably from its proximity to US procurement markets.

According to Mr. Grenier, it was because of the persistent refusal of US negotiators to exempt Canadian businesses from the small business set-asides that Canada did not expand its WTO GPA commitments to include sub-national procurement in 1994. In Canada's view at the time, those set-asides prevented Canadian businesses from enjoying the same degree of access to US federal procurement markets as the US had to Canadian federal procurement markets. Mr. Grenier stated that Canada did not wish to exacerbate that imbalance by further extending the inequitable treatment to sub-national procurement. From that perspective, therefore, Mr. Grenier suggested that the Canada-US AGP was of great concern. In his view, Canada gave up access to Canadian provincial and territorial government procurement without making any progress on the issue of small business set-asides or other US exemptions at the WTO.

Dany Carriere acknowledged that the US has significant carve-outs in its WTO GPA commitments, but testified that the provinces and territories, which put the Canadian proposal together, have reserved a number of comparable carve-outs. She stated:

It should be noted that... we have the equivalent carve-out to the American restrictions attached to mass transit. We have the equivalent to preferences restrictions on highway projects. We took an equivalent exclusion that doesn't apply to preferences or restrictions associated with programs promoting the development of distressed areas. The

agreement does not apply to any measure that's adopted or maintained with respect to aboriginal peoples.²⁵

Ms. Carriere also pointed out that municipal, academic, social services and hospital-related procurement in Canada are also excluded from the Canada-US AGP, matching the local exclusions in the US. In her view, Canada's permanent commitments to opening provincial and territorial government procurement under the WTO GPA are comparable to those in the US.

Some witnesses were concerned that, by extending its WTO GPA commitments to include provincial and territorial government procurement, Canadian governments were sacrificing their ability to use public purchasing power to support future economic development. Teresa Healy said:

In the midst of an economic crisis, provinces and territories have given up important policy space that could be better used to support the production of Canadian goods and services in both the public and the private sectors.²⁶

The Committee also heard that, by committing to a partial but permanent opening of provincial and territorial procurement markets, Canada was compromising its ability to implement "Buy Canadian" procurement policies. Several witnesses believed that domestic content requirements were an important component of public procurement, to ensure that at least some of the procurement money spent supports the Canadian economy. Angelo DiCaro (National Communications Representative, Canadian Auto Workers Union) said:

Domestic content policies, when used properly, can be a strategic lever to encourage domestic economic and social development, particularly as that relates to maintaining a strong and vibrant manufacturing base in Canada.²⁷

Wayne Peppard agreed, stating his preference that his tax dollars be spent "promoting Canadian contractors and workers contributing to our economy, and giving the estimated 12% unemployed and unregistered workers who have fallen off EI (Employment Insurance) an opportunity to contribute to the Canadian economy..."²⁸

Jenny Ahn cited the City of Toronto's recent procurement of light rail vehicles as an example of a successful "Buy Canadian" policy. Toronto maintained a 25% Canadian content requirement as a condition of its purchase of these vehicles which, as Ms. Ahn

25 *Evidence*, Meeting No. 2, March 11, 2010.

26 *Evidence*, Meeting No. 3, March 16, 2010.

27 *Evidence*, Meeting No. 7, April 1, 2010.

28 *Ibid.*

stated, “ensured Canada would receive a sizeable share of the economic benefits associated with this record \$1.2-billion public purchase.”^{29, 30}

Others argued that, unlike Canada, the United States appeared not to have any reluctance to implement domestic content requirements that preserved its ability to use public funds to stimulate the domestic economy. Steven Shrybman (International Trade and Public Interest Lawyer, Council of Canadians) commented:

I think the United States understands that spending public money to create public goods is also a reasonable way to make jobs. I don't think U.S. states are going to give up that prerogative.³¹

The Committee also heard from some witnesses that the thresholds below which the permanent access commitments do not apply are set too high and exclude a significant share of procurement contracts. Omar Hammoud observed that, from the perspective of his business, the US\$7.8 million threshold is a major obstacle to accessing procurement contracts in the US. Mr. Hammoud stated that 80% of tendered projects in the US are below that threshold. He also suggested that larger contracts can be subdivided so that each falls below the threshold. He argued that, in this way, governments can avoid opening the bidding process to foreign suppliers.

Shirley-Ann George, however, reminded the Committee that Canada has similar thresholds, which were put in place at the request of the provinces and territories. These thresholds allow domestic governments to preserve some local procurement opportunities for local businesses.

Although witnesses had differing views concerning the permanent commitments made under the Canada-US AGP, one aspect of those commitments on which there was general consensus is the difficulty in estimating or anticipating their effect on businesses in Canada and the US. The variation in procurement commitments from one jurisdiction to the next, the impact of the value threshold, the myriad exceptions and carve-outs, and the fact that states, provinces and territories can waive those exceptions when they choose to do so³² complicate any such analysis.

29 *Evidence*, Meeting No. 7, April 1, 2010.

30 It is worth noting that, since the NAFTA came into effect, Canada has carved out urban rail and transportation equipment as an exception to government procurement provisions in all of its international trade agreements. Urban rail and urban transportation equipment were also carved out of the Canada-US AGP, meaning that the City of Toronto, or any other sub-national government, continues to be free to implement a similar policy if it so desires.

31 *Evidence*, Meeting No. 5, March 23, 2010.

32 Under international government procurement agreements, countries may reserve the right to make certain exceptions or carve-outs, but may choose to waive them.

Moreover, the Committee heard that the US has a poor record in fulfilling its reporting obligations under the WTO GPA. It is several years late in providing the required documents and, as Scott Sinclair noted, the US does not report detailed statistics on state-level procurement covered under the WTO GPA. These data limitations further complicate any analysis of the impact of the permanent commitments under the Canada-US AGP.

B. Temporary Agreement on Enhanced Coverage

1. Content of the Agreement

The second component of the Canada-US AGP is a series of commitments by both countries to provide temporary access to other sub-national procurement opportunities until September 2011. These temporary access commitments are over and above the WTO GPA commitments described above. The specific commitments are outlined in Part B of the Canada-US AGP and in Appendix C of that agreement.

For its part, the US agrees to waive its “Buy American” restrictions on procurement of Canadian iron, steel and manufactured goods for ARRA-financed, state-administered projects in seven specific programs in all 50 states.³³ Those programs are:

- US Department of Agriculture (USDA), Rural Utilities Services, *Water and Waste Disposal Programs*;
- USDA Rural Housing Service, *Community Facilities Program*;
- US Department of Energy, Office of Energy Efficiency and Renewable Energy, *Energy Efficiency and Conservation Block Grants*;
- US Department of Energy, Office of Energy Efficiency and Renewable Energy, *State Energy Program*;
- US Department of Housing and Urban Development, Office of Community Planning and Development, *Community Development Block Grants Recovery*;
- US Department of Housing and Urban Development, Office of Public and Indian Housing, *Public Housing Capital Fund*; and
- US Environmental Protection Agency, *Clean Water and Drinking Water State Revolving Funds*, for projects funded by reallocated ARRA funds where the contracts are signed after February 17, 2010.

³³ Because this concession is included in the United States' WTO GPA commitments, it remains subject to the US\$7.8 million threshold for construction services.

Canada, in turn, agrees to provide US companies with enhanced access to procurement of construction services by numerous provincial and territorial government agencies, Crown corporations and municipalities until September 2011. As with Canada's permanent commitments outlined earlier, the specific government bodies to which these temporary commitments apply varies from one province or territory to the next. The C\$8.5 million threshold in Canada's WTO GPA commitments also applies to these enhanced access commitments.

Canada's temporary enhanced access commitments are also subject to certain exclusions. In most cases, these exclusions are similar to those contained in Canada's permanent sub-national procurement commitments at the WTO. However, one notable difference is that, under its temporary commitments, Canada reserves the right to place limits on its concessions to match any new restrictive preferential procurement measures that might be introduced in the US by a state or local government.

2. Witnesses' Views

As with the permanent component of the Canada-US AGP, witnesses had significantly divergent views concerning the temporary agreement on enhanced coverage. Some argued that Canada made significant concessions in provincial, territorial and municipal procurement and received very little access to US procurement markets in return. Others believed that Canada made modest, but important, gains into US procurement markets in exchange for acknowledging pre-existing municipal, provincial and territorial procurement policies.

Several witnesses opposed to the AGP told the Committee that the expected gains from Canada's partial exemption to US domestic content requirements in the ARRA are likely to be small. Not only have the vast majority of ARRA procurement funds already been disbursed, but the Canada-US AGP opens to Canadian companies only a small fraction of what remains.

The Committee heard numerous and differing estimates concerning the value of contract opportunities available for Canadian businesses as a consequence of the temporary commitments in the AGP. Scott Sinclair noted that, of the US\$275 billion in procurement funds contained in the *Recovery Act*, the total budget for the seven programs to which Canada secured an exemption was US\$18 billion and that, as of December 31, 2009, two-thirds of those funds had already been allocated. He commented:

Canadian suppliers will therefore have an opportunity to compete for no more than an estimated \$6 billion U.S. of federally funded stimulus projects, representing just 2% of the procurement funded under the *Recovery Act*. The rest falls outside the scope of this agreement.³⁴

34 Evidence, Meeting No. 3, March 16, 2010.

Steven Shrybman stated that even this figure was a generous estimate because it did not take into account all the other carve-outs and exclusions in US procurement rules to which Canada did not receive an exemption. In his submission to the Committee, Mr. Shrybman observed that, under the Canada-US AGP, US offsets, set-asides and local preferences—most of which are established at the state and local level—remain in place. He noted:

This means that, while the US has agreed to remove domestic purchasing requirements as a condition under the seven federal programs, it does not commit to have state and local governments remove their own barriers to Canadian bids on the very projects funded the seven listed programs...³⁵

The Committee also heard that officials from the Quebec Department of Economic Development have estimated the total value of unallocated funds under the seven programs listed above to be US\$1.3 billion.

Opponents of the Canada-US AGP also argued that Canada's modest improvement in access to ARRA-funded procurement came at a great cost. Guy Caron suggested that Canada gave US firms the opportunity to bid, until September 2011, on provincial, territorial and municipal infrastructure and construction procurement worth an estimated C\$25 billion, compared to the 2% of ARRA procurement funds still available to Canadian companies.³⁶ Other sources estimated the value of procurement to be closer to C\$33 billion.³⁷

Steve Shrybman also highlighted what, in his view, are the asymmetries of the temporary market access commitments. Calling the agreement "egregiously one-sided," he called particular attention to the fact that the agreement applies to Canadian municipalities, but not to US municipalities. He said:

Many U.S. municipalities and state governments maintain the very types of local preferences that are precluded by this agreement, and the U.S. has not undertaken to remove them. The imbalance is even greater when one considers the fact that U.S. preferences at a local level may be maintained under this agreement but must be removed in Canada.³⁸

35 Shrybman, S., *The Canada-US Procurement Agreement (Feb. 2010) and Canadian Municipal Procurement*, Submission made on behalf of the Council of Canadians. March 23, 2010.

36 The figure of C\$25 billion was first used in *Buy American Basics*, a report for the Canadian Centre for Policy Alternatives by Scott Sinclair. In that report, Mr. Sinclair stated that a "rough estimate" of the value of municipal procurement opened under the AGP was C\$25-30 billion, based on the fact that the Ontario government estimated that \$10 billion of Ontario procurement was covered under the deal, and that Ontario represents 37% of Canadian gross domestic product. Mr. Sinclair, as well as many others, have since quoted the lowest number in the C\$25-30 billion range.

37 The figure of C\$33 billion was mentioned in testimony by Guy Caron at Meeting No. 5 on March 23, 2010. The figure was attributed to the Canadian Association of Manufacturers and Exporters.

38 *Evidence*, Meeting No. 5, March 23, 2010.

He also argued that, under the temporary access commitments, Canada is obliged to establish a dispute process to be used in cases where a US company feels that it has not been given the appropriate degree of access to municipal procurement in Canada. Mr. Shrybman stated that there is no reciprocal obligation in the US.

Some witnesses also expressed concerns that Canada's commitments in this section of the AGP put many municipal procurement policies at risk. Wayne Peppard noted:

Many municipal procurement policies contain procurement provisions on quality, qualifications, training, safety, employment standards and, in some instances, fair wage and living wage policies. These social and legal commitments now stand to be challenged. Union agreements that provide for local hiring or contracting-out language may [also] be at risk.³⁹

Furthermore, the Committee heard that Canada did not receive any exemptions to "Buy American" provisions other than those specifically included in the ARRA. Several witnesses observed that similar provisions have appeared in other proposed US legislation. Guy Caron commented that several US bills, including the proposed \$100 billion "Jobs for Main Street" legislation, contain "Buy American" preferences. Witnesses suggested that by providing the US with access to a wide range of municipal construction procurement through to September 2011 in exchange for access to limited procurement opportunities in a single program, Canada would have nothing left with which to negotiate, should any of the US infrastructure bills pass with their "Buy American" provisions intact.

Finally, Teresa Healy, among others, expressed concern that the Government of Canada has not been able to produce any accounting of the expected costs and benefits of the agreement. In particular, she cited concerns that there have been "no public studies of the potential damage to the Canadian economy as a result of the presence of larger US suppliers of goods and services in the public sector..."⁴⁰

Witnesses who supported the temporary access commitments of the Canada-US AGP acknowledged that many critics of the agreement have raised legitimate concerns. They accepted that most ARRA funds have already been disbursed and that the agreement opens to Canadian businesses only a fraction of what remains. However, they pointed out that Canada was clearly better off with the deal than without it. Shirley-Ann George, for example, stated that Canadians need to look at the bigger picture. She said:

This is a good agreement for Canada because, first of all, having no agreements would have been worse. The damage and the bleeding that was happening to Canadian

39 Evidence, Meeting No. 7, April 1, 2010.

40 Evidence, Meeting No. 3, March 16, 2010.

businesses would have continued and the jobs would have been permanently lost for Canada.⁴¹

Other witnesses questioned the use of figures suggesting that Canada will gain access to 2% of the US\$275 billion in procurement opportunities in the *Recovery Act*. Marie-Josée Langlois cautioned against the use of such estimates, reminding the Committee that it was “extremely difficult and highly speculative” to estimate the size of procurement markets and contracts because of differences across US departments and programs in how funds are managed.⁴²

Moreover, Ms. Langlois noted that any estimates of the total value of ARRA procurement funding open to Canadian businesses did not include reallocated funds or the value of sub-contracts yet to be awarded. She stated that there will continue to be contracts that become available to Canadian firms as US departments reallocate spending. She further reminded the Committee that the deadline for the final disbursement of ARRA funding is September 2011, which is why the temporary access commitments within the Canada-US AGP expire that month.⁴³

Steve Ross told the Committee that much of the early work funded by the ARRA was the “shovel-ready stuff” such as paving and painting, and not the major projects which can take a year or two to design and plan.⁴⁴ Jean Michel Laurin also observed that one of the main benefits of the agreement is that it sets a precedent in the event that “Buy American” restrictions appear in future US legislation. He stated that Canada had been told repeatedly over the course of negotiations that it could not be given an exemption to US domestic content restrictions because doing so would set a precedent. In Mr. Laurin’s view, Canada was able to get that precedent, along with recognition of the integrated nature of the Canadian and US economies.

While some witnesses were critical that Canada made broad commitments to open provincial, territorial and municipal procurement opportunities in construction services in exchange for only minimal access to ARRA-financed projects, others pointed out that Canada’s own concessions were, in fact, quite modest. Several witnesses, including Michael Buda, observed that the vast majority of municipal procurement in Canada was already open before the AGP came into effect. The Committee heard that it was therefore misleading to suggest that Canada was *opening* an estimated C\$25 billion or C\$33 billion, depending on the estimate, in municipal procurement opportunities to US companies because those opportunities were already open.

41 *Evidence*, Meeting No. 4, March 18, 2010.

42 *Evidence*, Meeting No. 2, March 11, 2010.

43 *Ibid.*

44 *Evidence*, Meeting No. 5, March 23, 2010.

These observations were echoed by Minister of International Trade Peter Van Loan. Appearing before the Committee, he stated that, to gain access to *Recovery Act* procurement in the US, Canada gave up essentially nothing. The Minister suggested that the provinces and territories did not make any new concessions in their temporary commitments in the AGP, but simply gave up the right to close markets which they had already chosen to open. He commented:

The municipalities participating through the Federation of Canadian Municipalities and the provinces all indicated that their procurement processes were unrestricted, by and large. Any restrictions they had were reflected in this agreement in the carve-outs under the WTO procurement agreement provisions. As such, to the extent that they had sensitive sectors they wished to protect within procurement, that was done.⁴⁵

In the Minister's view, therefore, the Canada-US AGP is entirely beneficial for Canada. Although under questioning by the Committee, the Minister admitted that, contrary to what was stated in the March 3, 2010 Speech from the Throne, Canadian companies did not gain permanent access to state and local government procurement in the US, he argued that Canadian firms did gain a partial exemption to US domestic content requirements under the *Recovery Act* in exchange for formal recognition of pre-existing Canadian municipal procurement policies, including exceptions and carve-outs. The Minister said:

As a result, every single dollar benefit, every single gain made through contracting with the United States subsequent to this agreement, represents a net benefit to Canada...⁴⁶

C. Consultations

1. Content of the Agreement

The third part of the Canada-US AGP is an agreement by the two sides to engage in future discussions on the subject of government procurement. These discussions take two forms. The first is a pledge by the two countries to offer expedited consultations on any matter related to government procurement, including the interpretation of the agreement itself. Consultations are to begin within ten days of the initial request.

The second component of this section of the agreement is a commitment by the two sides to explore the possibility of negotiating a formal accord that would expand, on a reciprocal basis, market access in government procurement. These discussions are to take place by February 2011.

⁴⁵ Evidence, Meeting No. 6, March 30, 2010.

⁴⁶ Ibid.

2. Witnesses' Views

Some witnesses welcomed the commitment to the development of a mechanism for expedited consultations. It was suggested that such a mechanism could lead to faster resolution of similar disputes in future. Shirley-Ann George suggested that, given the increase in "protectionist language" (i.e., domestic content requirements) in proposed US legislation, and the fact that Canada was not able to negotiate a blanket exception to "Buy American" provisions in future US legislation, there would likely be a future need for accelerated dispute settlement.

Others, however, called into question the usefulness of the expedited consultation process. Guy Caron noted that the binding commitments in this section of the Canada-US AGP ended at the consultation stage: "There is no guarantee that binding and satisfactory settlements can come from these fast-track provisions, and this consultation process might very well simply be a mere notification."⁴⁷

Carl Grenier agreed, suggesting that the language in the agreement committing to expedited consultations was nothing more than the standard language found in any other international agreement. As such, he did not expect it to yield any significant benefit to Canada.

On the subject of the commitment to negotiate a broader permanent agreement, the Committee heard several witnesses who favour a more comprehensive deal on government procurement. Most of those witnesses who supported the Canada-US AGP did so recognizing that the agreement was a solid first step towards the further liberalization of Canadian and US procurement markets. Jean-Michel Laurin observed that there remains a broad range of procurement still not covered by this agreement. He expressed his hope that both governments would be able to conclude an agreement that would open more markets, and said:

[S]ome markets remain closed to Canadian companies in the U.S. because of policies that have been there for quite some time [and] municipalities in either the US or Canada are not covered by the long-term portion of this agreement. So there is still a lot to negotiate. There is still a lot of room for improvement in terms of getting better access into markets in the US.⁴⁸

Even so, some witnesses were sceptical that Canada would be successful in negotiating a broader permanent procurement agreement with the US. Scott Sinclair reminded the Committee that any additional concessions by the US would likely require the approval of the US Congress and of state governments. He stated that "Buy American" policies are popular in the US and that Canada likely would not be able to secure an exemption to any of those policies without making significant concessions in return.

47 *Evidence*, Meeting No. 5, March 23, 2010.

48 *Evidence*, Meeting No. 3, March 16, 2010.

Mr. Sinclair and Teresa Healy suggested that Canada would be better served by using procurement as a tool for economic development. Mr. Sinclair stated:

I think it's an intelligent policy that can contribute to our international competitiveness. Others may believe that it's a way to increase our bargaining leverage in future negotiations.⁴⁹

Finally, Steven Shrybman advised the Committee that any future negotiations with the US on expanded government procurement commitments need to be conducted in a transparent manner. For his part, Michael Buda believed that Canada's experience in negotiating the AGP would prove beneficial in that regard, and indicated:

If sub-national procurement is a direction in which the government is going to go in terms of inclusion in future trade agreements, then there's no doubt that this experience has already laid the groundwork for a more expedient and frankly more open process.⁵⁰

CONCLUSION

The Committee heard a wide range of opinions concerning the Canada-United States Agreement on Government Procurement. On one side were witnesses like Carl Grenier and Steven Shrybman. Mr. Grenier suggested that the AGP was "the second-worst agreement Canada has even signed," while Mr. Shrybman called it "egregiously one-sided."⁵¹

Generally speaking, witnesses opposed to the AGP argued that: Canada gained access to only a small fraction of US federally funded state-level procurement contracts under the ARRA; most *Recovery Act* monies had already been allocated; the expedited consultation process lacked teeth; and Canada made significant concessions in opening its own sub-national procurement markets, thereby compromising the ability to use public procurement as an economic development tool in future, and compromising its negotiating position in the event that future US legislation includes similar "Buy American" provisions. Finally, witnesses such as Omar Hammoud suggested that the agreement is misleading in the sense that Canadian businesses do not have as secure a position in the US market as initial impressions might suggest.

On the other side were witnesses such as Shirley-Ann George, who considered the AGP to be "a good agreement and worthy of the support it got from the federal and provincial governments."⁵² Steve Ross stated that securing access to the US market was important to ensure the long-term success of Canadian enterprises and that this agreement was a step in the right direction. In addition, the Committee heard that

49 Ibid.

50 *Evidence*, Meeting No. 5, March 23, 2010.

51 *Evidence*, Meeting No. 4, March 18, 2010 and *Evidence*, Meeting No. 5, March 23, 2010.

52 *Evidence*, Meeting No. 4, March 18, 2010.

estimates of the value of contracts opened to Canadian businesses as a result of the agreement did not include funds reallocated under the ARRA, or the value of sub-contracts yet to be awarded.

Supporters of the agreement argued that, given the timelines involved and the requirement to gain the unanimous consent of the provinces and territories in order to develop a negotiating position, completing this agreement in time to give Canadian businesses access to any ARRA-funding procurement opportunities was, in itself, a significant accomplishment. In their view, the AGP is a success because: Canada gained a partial exemption to “Buy American” provisions under the ARRA; this partial exemption could be used as a precedent in the event that future US legislation contains similar “Buy American” provisions; Canadian businesses now enjoy the same rights under the WTO GPA to bid on US sub-national procurement contracts as do their competitors in Europe and elsewhere; and Canada secured a commitment from the US to negotiate a more expansive permanent agreement on procurement.

One subject on which witnesses were in relatively widespread agreement was the difficulty in estimating the potential impact of this agreement. In response to questioning by the Committee, DFAIT witnesses acknowledged that they did not have access to information on the expected value of contracts that Canadian businesses could win under this agreement, and nor did they have access to information about the value of Canadian procurement markets that are now open to US contractors.

However, the Committee heard from other witnesses that, given the complexity of procurement contracting, it is entirely understandable that these data may not be available. Moreover, the Committee heard that not only is it difficult to predict the impact the AGP will have on Canadian jobs and procurement today, but that measuring the impact of this agreement will continue to be a challenge in the future. Carl Grenier pointed out that data on the awarding of procurement contracts are difficult to obtain and, as Shirley-Ann George stated, “I think a year from now, we’re going to be looking back at [this agreement] and still being frustrated that we don’t have enough information.”⁵³

The Committee accepts that it may be impossible to determine precisely the costs and benefits of this agreement for Canadians; the data simply do not exist at present to make a reliable estimate as to its impact. Moreover, it is important to note that procurement markets in Canada are small relative to those in the US or the European Union, with which Canada is currently negotiating a Comprehensive Economic Partnership Agreement. In our view, there is more to be gained from improving access to those markets than there is from reserving access to Canadian procurement markets for Canadian companies. As Jean-Michel Laurin stated:

53 Ibid.

[T]he US or the European Union... are 10 times larger than our own market...[W]e have a lot more interest in having access to those markets than privileged access to our own domestic market.⁵⁴

However, we also agree with those witnesses who suggested that Canada's focus should be on how it can expand procurement opportunities for Canadian businesses in the US and make progress on overcoming some of the significant carve-outs, high thresholds and other barriers that remain in the way of a truly open market for government procurement between the two countries. In that spirit, we look forward to the upcoming discussions between Canada and the US on a new permanent agreement on government procurement.

Based on the evidence collected on the issue of domestic content requirements in government procurement policy generally, and the Canada-US Agreement on Government Procurement specifically, as well as its own deliberations on those matters, the Committee makes the following recommendations:

Recommendation 1:

That the Department of Foreign Affairs and International Trade put concrete measures in place and take the actions necessary to ensure that the rights of Canadian entrepreneurs seeking public procurement contracts in the United States are respected by US authorities.

Recommendation 2:

That the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) set up a mechanism to collect economic data regarding the application of the Canada-US Agreement on Government Procurement, and thus enable it to assess the agreement's impacts on enterprises and employees in Canada. DFAIT should submit a report on this issue to the Committee.

Recommendation 3:

That the Government of Canada take the steps necessary to monitor the impact of the Canada-US Agreement on Government Procurement (AGP) on employment in Canada, as well as on Canadian businesses and communities. Information should be collected that allows the Government of Canada to determine: the value of US public procurement contracts that Canadian businesses are accessing as a result of the AGP; the value of Canadian public procurement contracts US firms are accessing; and how many jobs are being created or lost as a result. This monitoring process should include the collection of

54 *Evidence, Meeting No. 3, March 16, 2010.*

critical quantitative and qualitative information to enable an effective impact analysis of the AGP on government procurement markets in Canada and the US, which Canadian negotiators and officials from the Department of Foreign Affairs and International Trade were unable to provide to the committee. The data collected, and any impact assessment reports which result, should be made available to the Committee.

Recommendation 4:

That the Government of Canada establish a process for an ongoing exchange of information with provinces, municipalities and representatives of key business and labour sectors with the aim of assessing the net impact of federal, provincial and municipal government procurement on domestic job creation and the Canadian economy. This information should be made available to the Committee.

Recommendation 5:

That the Government of Canada seek exemptions from Buy American provisions in steel and other highly integrated sectors of the Canadian and US economies.

APPENDIX

LIST OF WITNESSES

Organizations and Individuals	Date	Meeting
Department of Foreign Affairs and International Trade	2010/03/11	2
Dany M. Carriere, Director, Multilateral Market Access		
Marie-Josée Langlois, Director, North America Trade Policy		
Lynda Watson, Director, North America Commercial Policy		
Canadian Centre for Policy Alternatives	2010/03/16	3
Scott Sinclair, Senior Research Fellow		
Canadian Labour Congress		
Teresa Healy, Senior Researcher, Social and Economic Policy Department		
Canadian Manufacturers and Exporters		
Jean-Michel Laurin, Vice-President, Global Business Policy		
As an individual	2010/03/18	4
Carl Grenier,		
APG-Neuros Inc.		
Omar Hammoud, President and Chief Executive Officer		
Canadian Chamber of Commerce		
Shirley-Ann George, Senior Vice-President, Policy		
Cherubini Group	2010/03/23	5
Steve Ross, General Manager		
Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada		
Guy Caron, National Representative, Special Projects		
Council of Canadians		
Steven Shrybman, International Trade and Public Interest Lawyer		
Federation of Canadian Municipalities		
Michael Buda, Director, Policy and Research		
Federation of Canadian Municipalities		
Adam Thompson, Policy Analyst		

Department of Foreign Affairs and International Trade	2010/03/30	6
Don Stephenson, Assistant Deputy Minister, Trade Policy and Negotiations		
House of Commons		
Peter Van Loan, Minister of International Trade		
British Columbia and Yukon Territory Building and Construction Trades Council	2010/04/01	7
Wayne Peppard, Executive Director		
Canadian Auto Workers Union		
Jenny J.H. Ahn, Director, Government Relations, Membership Mobilization and Political Action		
Canadian Auto Workers Union		
Angelo DiCaro, National Communications Representative		

MINUTES OF PROCEEDINGS

A copy of the relevant Minutes of Proceedings (Meetings Nos. 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11 and 17) is tabled.

Respectfully submitted,

Lee Richardson, MP
Chair

Dissenting Opinion of the Conservative Party

May 2010

Since the inception of the Buy American provisions outlined in the *American Recovery Act*, Canada has been actively engaged with our American counterparts to address our concerns with this legislation and the implications it has had and continues to have on Canada. By negotiating and resolving this agreement, our Government stood up for Canadian businesses and workers who were clearly negatively affected by the protectionist measures included in the Buy American portion of the *American Recovery and Re-investment Act* (ARRA). The final product of these negotiations is an agreement that will benefit business and workers on both sides of the border.

Canada initially presented a proposal to address this issue to the United States on August 20, 2009, with negotiations that concluded in less than six months. These negotiations resulted in the *Canada-US Agreement on Government Procurement*. This is a significant accomplishment for any government negotiating an agreement in any country in the world. The *Canada-US Agreement on Government Procurement* entered into force on February 16, 2010. This type of timeframe for the creation, negotiation, and implementation of an agreement is unprecedented and an “impressive accomplishment” as stated by Ms. Shirley-Ann George (Senior Vice-President, Policy, Canadian Chamber of Commerce). Ms. George also heralded the agreement as vital in combating the protectionist sentiments within the U.S. Congress and U.S. political arena. By signing such an agreement with the United States, Canada has clearly established a special

relationship with the United States and set the stage for improved consultations and negotiations in the future.

In addition to the exceptional speed that this agreement was negotiated and brought into effect, the signing of this agreement marks another historic accomplishment for Canada. For the first time, the provinces and territories played an integral part in the decision making process for an International Trade Agreement. This cooperation towards a common goal between the provinces, territories, and the Federal Government is promising for future negotiations. Market access offers were received from the provinces and territories, as well as a list of municipalities within the temporary agreement. Municipalities are in the realm of the provinces and territories, as such, the provinces and territories were responsible for municipal consultations. Whether or not the provinces and territories consulted with procurement experts in their municipalities is unknown. In any case, Minister Day consulted and spoke with the Federation of Canadian Municipalities (FCM) in June 2009, and again in September. The consultation of the provinces and territories throughout this process is important to consider as critics of the agreement claim that the Federal Government has brokered a bad deal for the provinces and territories. These critics fail to mention the extensive manner in which the provinces and territories were consulted throughout the process, and how their input was integral in brokering this historic agreement.

Within the agreement, Canadian companies gain access to contracts financed with U.S. stimulus fund. Additionally, Canada received permanent access to government

procurement from 37 U.S. states. Beyond this, Canadian firms also have the right to participate in a number of infrastructure projects funded by 7 programs under the *American Recovery Act* until it expires on September 30, 2011. Finally, Canadian firms have the ability to bid on the lucrative sub contracts of many of these projects that have already been allotted. It is due to these lucrative sub contracts that the true value of funds to be sought by Canadian firms remains unknown. This view was strongly supported by Ms. Marie-Josée Langlois (DFAIT - Director of North American Trade Policy) when she appeared before the committee on March 11, 2010. These sentiments were further echoed by the testimony of other witnesses such as Steve Ross (GM Cherubini Group Inc.) who indicated that his company planned to bid on many of these sub contracts that remain to be tendered. Mr. Ross expressed that for many of the largest contracts, the more basic cosmetic elements had already been tendered however the lucrative aspects such as the steel fabrication that his company produces had yet to be purchased and would be secured by the aforementioned sub contracts. Mr. Ross went on to state that his company felt completely comfortable competing with American companies and was confident that his company would find success in bidding on the available sub-contracts.

In addition to the direct provisions of the Canada-US Agreement, Canada now has a fast track consultation process to address any future bilateral government procurement issues. This is one of the many aspects of the agreement that was heralded by several of the witnesses heard by the committee including Shirley-Ann George (President, Canadian Chamber of Commerce). The reason behind this support being that the United States has never given such a commitment in the past. Additionally, the United States went to the

negotiating table with the intention of not giving such assurances and despite this, our Government was able to produce them.

Canada-US Agreement on Government Procurement is a great deal for Canada. This Agreement demonstrates that the benefits of open markets are recognized on both sides of the border. Finally, this agreement further enforces the special nature of the relationship between our two governments and sets a positive example for all future negotiations as well as the development and enhancement of that special relationship.

For the most part the Government is in agreement with the findings of the Standing Committee on International Trade (CIIT) report on “The Canada-US Agreement on Government Procurement” however there are some changes that have been put forward and approved by the collective opposition parties that the Government views as inaccurate. It is in light of these changes by the opposition parties that the Government submits this dissenting report and proposed changes.

Paragraph 3

This paragraph should be restored to the original version as written in the first draft copy and should read as follows:

“The Canada-US AGP is an historic agreement for Canada. In exchange for improved access to sub-national government procurement opportunities in the US for Canadian companies, Canada formally committed, for the first time in any international treaty, to a partial opening of provincial, territorial and municipal procurement markets to US

companies. Although in proactive many sub-national procurement contracts in Canada and the US were open to bidders from either country prior to the entry into force of the AGP, Canadian and US sub-national governments were under no obligation to offer the other country's businesses access to procurement contract opportunities."

Paragraph 16

Paragraph 16 states in its first sentence that:

"The experience of Steve Ross (General Manager, Cherubini Group) was similar."
This sentence should read:

"The experience of Steve Ross (General Manager, Cherubini Group) differed."

Plain and simple, the experiences of Mr. Ross differed greatly from those of Mr. Hammoud and this is reflected through his testimony.

Paragraph 20

This paragraph should be restored to the original version as written in the first draft copy and should read as follows:

"Indeed, this Committee travelled to Washington in April 2009 to meet with Members of Congress and representatives of the US administration. Its objective was to call attention to a number of Canada-US trade and border issues, including the potential impact of "Buy American" restrictions on the integrated Canadian and US economies."

Paragraph 27

Referring to the opinions of Michael Buda (Canadian Federation of Municipalities), this paragraph should have an additional sentence at the end reading:

"Mr. Buda also stated that this deal was well done and said that it moved things forward with regard to formalizing municipal procurement regulations."

Paragraph 40

This paragraph does not illustrate the reality of the situation. When describing the exemptions of the deal, it should be noted that federally funded mass transit and highway projects were never on the table for Canada either. Many municipalities such as Toronto enforce strong domestic procurement policies for mass transit. Beyond this, the exemption in this deal with regard to construction grade steel only applies to the province of Quebec. Finally, many of the other carve-outs listed were exempt long before the most recent Buy American provisions and as such were available to alter within this agreement on either side of the negotiation table.

Paragraph 41

This paragraph states that:

"one of the most important carve-outs in the United States' WTO GPA commitments is the set-aside for small and minority businesses."

This should read:

“one of the most important carve-outs in the United States’ WTO GPA commitments is the set-aside for small and minority owned businesses.”

In reference to the set-aside program for small/minority-owned businesses there is nothing preventing them from sub-contracting or sourcing from non-qualified companies (companies that do not directly qualify for this specific program), whether large or even foreign, and many Canadian companies are very successful in sub-contracting to successfully qualified US businesses.

Paragraph 50

Noting the opinions of some witness who argued that Canada is reluctant to implement domestic content of buy Canadian policies, this paragraph should have an additional paragraph at the end reading:

“Domestic procurement with regard to mass transit was included in the Agreement with with the province of Ontario signing on.”

Paragraph 55

This paragraph should be restored to the original version as written in the first draft copy and should read as follows:

“The second component of the Canada-US AGP is a series of commitments by both countries to provide temporary enhanced reciprocal access to other sub-national procurement opportunities until September 2011. The temporary commitments are specified in Part B of the Canada-US AGP and in Appendix C of that agreement. These temporary reciprocal access commitments are over and above the WTO GPA commitments described above.”

Paragraph 57

Sentence one of this paragraph should read:

“Canada, in turn, agrees to provide US companies with enhanced access to procurement of construction services by selected provincial and territorial government agencies, Crown corporations and municipalities until September 2011.”

Paragraph 73 of the second copy of the draft should be placed back into the final report. That paragraph read:

“For his part, Steve Ross told the Committee that much of the early work funded by the ARRA was the “shovel-ready stuff” such as paving and painting, and not the major projects which can take a year or two to design and plan. He suggested that there was still another US\$20 billion in work yet to be done as part of the US stimulus package.”

Paragraph 74

What would be paragraph 73 in the original draft should be restored to the original version as written in the first draft copy and should read as follows:

“Jean Michel Laurin also observed that one of the main benefits of the agreement is that it sets a precedent in the event that “Buy American” restrictions appear in future US legislation. He stated that Canada has been told repeatedly over the course of

negotiations that it could not be given an exemption to US domestic content restrictions because doing so would set a precedent. In Mr. Laurin's view, Canada was able to get that precedent, along with recognition of the integrated nature of the Canadian and US economies."

Paragraph 77

Sentence two of this paragraph states that:

"Although under questioning by the committee, the Minister admitted that, contrary to what was stated in the 3 March 2010 Speech from the Throne, Canadian companies did not gain permanent access to state and local government procurement in the US, he argued that Canadian firms did gain a partial exemption to the US domestic content requirements under the Recover Act in exchange for formal recognition of the pre-existing Canadian municipal procurement policies, including exemptions and carve-outs."

The Minister did argue that "Canadian firms did gain a partial exemption to the US domestic content requirements under the Recovery Act in exchange for formal recognition of the pre existing Canadian municipal procurement policies, including exemptions and carve outs" however, the Minister at no point of the questioning before committee, admitted that "contrary to what was stated in the 3 March 2010 Speech from the Throne, Canadian companies did not gain permanent access to state and local government procurement in the US". One must only look at the transcript for the committee meeting to verify this.

Paragraph 87

Sentence one, as written is somewhat misleading. This sentence should read:

"Generally speaking, of the witnesses that were opposed to the AGP, the arguments most commonly produced were that:"

Paragraph 91

This sentence should remain as it was in the draft to include as sentence two:

"However, we do support the principle and direction of this agreement. The Canada-US AGP provides Canadian businesses with improved access to sub-national procurement markets in the US and makes some progress in removing a longstanding barrier to trade between Canada and the US, allowing for further integration of our two economies. Furthermore, we are compelled by the argument that Canada's improved access to the US market comes at very little cost. Minister Van Loan and several other witnesses stated that sub-national procurement markets in Canada were already largely open before the AGP entered into force; in effect, the provinces and territories agreed to little more than to continue operating in the same way they had before."

The Canada US Agreement on Government Procurement (CUSGP)
A Supplementary Opinion of the NDP
Peter Julian MP
May 2010

New Democrats welcomed an open discussion to assess the outcomes of the Canada US Procurement Agreement and sincerely thank the members of the committee for supporting our motion for hearings on this issue.

The NDP regret that the conservative government has hastily finalised the agreement without consultation with many of the stakeholders, including parliament. Unfortunately, the agreement was signed rapidly and without due regard for meaningful consultations.

The NDP is pleased that the committee conducted broad and extensive hearings on Canada-US procurement. The report of the Standing Committee on International Trade provides a fair and useful account and analysis of the key issues brought forth by a broad spectrum of witnesses. We are however also providing a supplementary opinion to highlight the major flaws of this agreement as well as the NDPs perspective on a *Buy Canadian* public procurement policy which stands in opposition to the policy upheld by both the Conservative government and the Liberal party.

The NDP's main objections to the CUSGP

"To sum up, the GPA commitments will curtail Canadian provincial governments' ability to prefer Canadian goods or suppliers or to use government purchasing as an economic development tool, while leaving existing Buy American preference policies almost fully intact".

**Scott Sinclair (Senior Research Fellow, Canadian
Centre for Policy Alternatives)**

The CUSGP amounts to a unilateral give away. The deal gives away access to all levels of government procurement with no substantial limitations or fixed term of entry, and without any substantial guarantees of access to the American market, and without a clear effective dispute resolution mechanism. The deal, negotiated from a position of weakness, happened after 98% of the funds provided under the American Recovery and Reinvestment Act of 2009 were committed.

The Importance of preserving broad policy options for public procurement for domestic job creation and regional development cannot be understated and should be at the heart of Canada's procurement policy.

Federal, provincial and territorial procurement was worth approximately \$ 22 billion to Canadian businesses in 2006-2007. This figure does not include municipalities, government agencies, health entities and crown corporations. The CCPA estimates that in Canada the purchase of goods and services by all levels of government and public sector institutions amounts to at least \$100 billion annually.

Yet, neither the Harper Government nor department officials appearing before the committee have provided any information on the assumptions on which they based their agreement. We see no impact assessment, hardly any numbers, no net effect on jobs and no explanation as to what assumptions the agreement was based on. The following critical questions were left unanswered:

- How much US stimulus spending did the government assume we would get?
- How much (on a state-by-state basis) does the government assume the provinces will be able to access?
- What are the net jobs/economic impacts of the CUSGP?

US states operate in a market 11 times the size of the Canadian market. American firms bidding for provincial and municipal procurement would use their scale advantage to outbid Canadian small and medium size businesses that are permanently located in the community and support local job creation and produces.

Moreover the deal has the potential to free interprovincial procurement competition which further impairs the ability of provincial & municipal governments to stimulate and sustain local economic development, which would hurt job creation in some of the poorer regions of Canada.

"Unfortunately, this agreement is only the second-worst agreement that Canada has ever signed. The first one was softwood lumber.... Canada approached the United States basically telling them we needed a deal at any cost. If you say that to anyone, you'll get one, and we did get one, and that cost is high".

Renowned Trade Expert Carl Grenier, Professor & Former Trade Negotiator

The NDP reaffirms its support for a Buy Canadian Government Procurement Policy

When we try to sell in Ontario or in Quebec, 15 minutes away from our home base, we find we're actually out-manoeuvred by the U.S. competitors that put the pressure on us in the U.S., stretch our means and make our means thin in terms of financing, then they can come and compete with us in our own backyard and they can win against us. So we're hurting on both sides... to think that there is actually reciprocity between the U.S. and the Canadian economies. It's not true. We know the situation".

**Omar Hammoud (President and Chief
Executive Officer, APG-Neuros Inc.)**

New Democrats deplore that the Liberal and Conservative Members of the committee have rejected our recommendation for a Buy Canadian Policy for public sector expenditure. New Democrats firmly believe, as has been concisely stated by Wayne Peppard, the Executive Director of the British Columbia and Yukon Territory Building Construction Trades Council, that "[s]uch a policy could be a win-win if it were to develop meaningful language to support Canadian manufacturing while continuing to be a part of an integrated and cooperative North American market..."

This policy principle should be a part of a broader national procurement strategy and economic recovery package. The NDP wants a free, fair, and equitable "Buy North America" policy for federal, state and provincial, and local procurement. Such a shared procurement market will allow governments to target

their recovery packages effectively but ensure that items such as automobiles and steel products, whose component parts may cross the border four or five times in the course of manufacturing, are not excluded. These exemptions could be worked out on a case by case basis, through the use of quotas, or through individual policies that take into account the realities of certain sectors of the economy. Managed correctly, these policies will create a shared North American procurement market that will ensure that stimulus money will be spent efficiently within North America but still provide for the creation of jobs at home.

We should remember that U.S. states have always had, and have often utilized, the authority to prefer local or domestic products in their procurement. Canadian jurisdictions should retain the same ability under their own Buy Canadian policies with provisions for reciprocal exemptions for the United States.

The Conservative government and the Liberals have erroneously framed Buy American policies as an extension of rising protectionist policies, and subsequently undermined their legitimacy. As pointed out by Dr Teresa Healy, this will have “a chilling effect on government’s commitments to use public purchasing power to support economic development in the future”.

By negotiating from a position of weakness, the Government has missed a unique opportunity to push for a fair and sustainable sharing of the benefits of public investment and level the playing fields in what is undoubtedly a highly competitive, yet uneven, landscape for public procurement.

Carl Grenier has noted that “... in this instance, the U.S protected its stake and we didn’t, and that’s a permanent thing, unfortunately”

Canada should conduct robust negotiations on procurement grounded in the principle of Fair Trade, consistent with the NDP’s Made in Canada Procurement Policy Bill (C-435 & C-392).

To help develop Made in Canada procurement policies, the NDP has introduced Bill C-435 in the House of Commons that lets the government favour products made in Canada in new procurement spending. This bill will follow all of our WTO-NAFTA treaty obligations, but will ensure that any federal tax dollars spent outside of Canada only flow to those countries which grant Canada reciprocal procurement access and respect certain core labour standards set by the International Labour Organization.

While Bill C-435 (Made in Canada Procurement Act) supports a reciprocal arrangement with the US, it would also ensure that Canadian companies and industries are given priority on all government procurements and services. Fair Trade in government procurement would be achieved by ensuring that a 50% Canadian content on the value of a product manufactured in Canada, as well as making room for exemptions and thresholds. It would encourage a healthy transparent framework to help facilitate negotiations between the federal government, provinces, as well as the American and State governments. Bill C-435 (Made in Canada Procurement Act) is also WTO and NAFTA compliant.

The NDP’s Views on Government Procurement

The Conservative Government and the Liberal Opposition see the Buy America provisions in US states and local stimulus spending as a threat to North American trade and creeping protectionism, contrary to the spirit of free trade. This kind of rhetoric is simply an attempt to scare Canadians into following an agenda of deep integration with the US. However, the debate about whether the U.S. stimulus spending legislation’s

targeted procurement policies endanger the free market or constitute “protectionism” misses the larger point, because the issue of government procurement is only marginally related to trade.

The U.S. is certainly our most important trading partner, and for the most part increased cross-border commercial traffic has benefited both of our countries. However, the Canada-US agreement on procurement is not about commercial trade or private investment, and so questions of “protectionism” or “free trade” do not apply.

Procurement rules and agreements should promote domestic job creation within sustainable practices; the focus should be on businesses and cooperatives that invest in their communities.

Public spending is not private commerce; it comes from taxpayers and should work for the benefit of the community. As Canada and the U.S. attempt to climb out of the global economic recession, it makes sense for our various levels of government to attempt to target their recovery packages in their own countries and localities.

If the point of Keynesian stimulus spending is essentially to put more money into the economy, then don't democratically-elected governments have a right and a responsibility to ensure that their taxpayers' money is being spent to the benefit of those taxpayers?

Is the objective behind a reciprocal procurement policy based on Free Trade to create jobs for Canadians though increased exports from the private sector? If it is, then why pursue a policy that looks at jobs depending ironically on the public spending of the government of another country?

It is misleading to suggest that we need the public spending of another country (and not our own) to generate jobs here in Canada. Why not have Canadian governments (federal, provincial, municipal) put a priority on creating the jobs here in Canada instead of eyeing the pittances coming from another country's sub national government?

This is why the NDP has been advocating for a “Buy Canadian” strategy with regard to our own stimulus spending. Such a strategy would give Canadian jurisdictions more control over their stimulus spending and a stronger bargaining position in seeking exemptions from Buy America provisions.

A Buy Canadian policy would allow Canadian provinces and municipalities the same ability that U.S. jurisdictions have to target their stimulus spending within the country, and give Canadian firms more opportunities to do business here.

“Trade reciprocity does not mean blindly and needlessly forcing countries to dismantle policies that aim to achieve positive social and economic ends. Trade reciprocity also does not mean abiding by the strictest doctrines of free trade, at any cost”Many of our largest trading partners, including the United States, the EU, China and Japan, which make up 90% of our trade in goods and services, consistently attach domestic content requirements to public purchases. These policies actively promote domestic economic development but it also encourages foreign investment. These are also not all knee-jerk reactionary policies to the economic crisis...”

Jenny J.H. Ahn (Director, Government Relations, CAW)

It is important that the federal government sets this example, but the provinces and municipalities must also do their part and ensure that their own stimulus spending goes to the right targets by passing their own Buy Canadian provisions. These provisions are somewhat unevenly reflected in the thresholds of provincial exemptions and carve outs in the February 2010 Canada-US agreement on procurement.

Therefore, the NDP recommends

“that the Government of Canada develop a Buy Canadian policy for public expenditure which would prioritize a cooperative approach to domestic job creation and seek exemptions from Buy American provisions in steel and other highly integrated sectors of the Canadian and US economies.”

The Conservative government should learn from its mistakes and abandon its standard practice of entering into trade or public procurement negotiations with the aim of negotiating a deal at any cost, often without proper consultations and without conducting sustainability impact assessments. It should have the courage to provide transparent information to all stakeholders and ensure that representatives of all Canadian sectors affected by these negotiations are included in the process.

Peter Julian MP (Burnaby-New Westminster)

NDP International Trade Critic

Le gouvernement conservateur devrait apprendre de ses erreurs et de perdre l'habitude de conclure des accords sur le commerce ou en matière de marchés publics en pensant qu'il doit conclure une entente à tout prix, souvent sans consultations adéquates et sans mener d'étude d'impact de durabilité. Il devrait avoir le courage de fournir des renseignements transparents à tous les intervenants et s'assurer que les représentants de tous les secteurs canadiens touchés par ces négociations font partie du processus.

Peter Julian, député (Burnaby-New Westminster)

Porte-parole néo-démocrate en matière de commerce international

Si le but du stimulus de Keynes est essentiellement de verser plus d'argent dans l'économie, alors pourquoi les gouvernements démocratiquement élus n'ont-ils pas le droit et la responsabilité de s'assurer que les deniers publics sont dépensés pour le bénéfice de ces contribuables?

L'objectif derrière une politique d'approvisionnement réciproque fondée sur le libre-échange n'est-il pas de créer des emplois pour les Canadiens en augmentant les exportations du secteur privé? Si oui, alors pourquoi adopter une politique qui ne tient compte que des emplois qui, ironiquement, dépendent de ce que le gouvernement d'un autre pays voudra bien dépenser?

Il est faux de penser que nous avons besoin des dépenses publiques d'un autre pays (et non du nôtre) pour créer des emplois au Canada. Pourquoi les gouvernements canadiens (fédéral, provinciaux et municipaux) n'accorderont-ils pas la priorité à la création d'emplois ici au Canada plutôt que d'avoir les yeux rivés sur la pitance qui vient des gouvernements d'autres sous-états?

C'est pourquoi le NPD se prononce en faveur d'une stratégie « Acheter canadien » pour ce qui est de nos propres programmes de relance économique. Une telle stratégie donnerait aux juridictions canadiennes plus de contrôle sur leurs dépenses de relance économique, une position de négociation plus forte pour réclamer des exemptions aux dispositions « Buy American ».

Une politique « Acheter canadien » permettrait aux provinces et aux municipalités canadiennes de décider, comme le font les États américains, d'investir dans leur propre relance économique et de donner aux entreprises canadiennes plus d'occasion de faire des affaires à l'interne.

« L'idée de réciprocité commerciale signifiait uniformiser les règles du jeu du commerce international au moyen de politiques d'encadrement intelligentes. Elle ne voulait pas dire forcer aveuglément et inutilement les pays à détruire leurs politiques socio-économiques ni à adhérer coûte que coûte aux doctrines les plus rigides du libre-échange. [...] Beaucoup de nos principaux partenaires commerciaux, notamment les États-Unis, l'Union européenne, la Chine et le Japon, qui représentent jusqu'à 90 p. 100 de notre commerce de biens et de services, assortissent sans cesse les contrats d'achat public d'obligations d'achat local. Ils favorisent ainsi leur développement économique tout en encourageant l'investissement étranger. Ces politiques ne sont pas des réactions automatiques à la crise économique. »

Jenny J.H. Ahn (directrice, Relations gouvernementales, CAW)

Il est important que le gouvernement fédéral donne l'exemple, les provinces et les municipalités doivent aussi faire leur part et s'assurer que leurs propres fonds de relance économique atteignent les cibles visées, en adoptant leurs propres dispositions « Acheter canadien ». Ces dispositions sont énoncées de façon plutôt inégale dans les seuils aux exemptions provinciales et les exemptions prévues dans l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics, conclu en février 2010.

Le NPD recommande de donc

« que le gouvernement du Canada élabore une politique « Acheter canadien » pour les dépenses de marchés publics qui accorderait la priorité à une approche coopérative à la création d'emplois à l'interne et qu'il sollicite des exemptions aux dispositions « Acheter américain » dans les secteurs de l'acier et autres secteurs fortement intégrés aux économies canado-américaines. »

Le Canada devrait mener de robustes négociations sur les marchés publics, fondées sur le principe du commerce équitable, conformément à la politique d'achat de produits faits au Canada, que préconise le NPD (projets de loi C-435 et C-392).

Pour aider à élaborer des politiques d'approvisionnement « Fabriqués au Canada », le NPD a présenté le projet de loi C-435 à la Chambre des communes, afin que le gouvernement accorde la préférence aux produits fabriqués au Canada pour toute nouvelle dépense d'approvisionnement. Ce projet de loi sera conforme à toutes les obligations prévues dans nos traités OMC-ALÉNA, mais il garantira que chaque dollar des recettes fiscales fédérales dépensé ailleurs qu'au Canada sera dirigé uniquement vers les pays qui accordent au Canada un accès d'approvisionnement réciproque et qui respectent certaines normes de base en matière d'emploi énoncées par l'Organisation internationale du Travail.

Même si le projet de loi C-435 (*Loi sur les marchés publics des produits canadiens*) préconise une entente réciproque avec les États-Unis, il veillerait également à ce que les entreprises et les industries canadiennes aient la priorité pour tous les marchés publics d'approvisionnement et de services. Un « commerce équitable » dans les marchés publics pourrait être atteint si 50 % du produit était fabriqué au Canada, et si des exemptions et des seuils étaient prévus. Ces mesures favoriseraient l'implantation d'un cadre transparent et solide, destiné à faciliter les négociations entre les gouvernements fédéral et provinciaux, canadiens et américains. Le projet de loi C-435 (*Loi sur les marchés publics et des produits canadiens*) est également conforme aux traités OMC et à ALÉNA.

Opinion du NPD sur l'approvisionnement

Le gouvernement conservateur et l'opposition libérale perçoivent les dispositions « Buy American » et les programmes locaux de relance économique de nos voisins du Sud comme une menace au commerce nord-américain, et la preuve d'un protectionnisme rampant, ce qui est contraire à l'esprit de libre-échange. Ce genre de rhétorique n'est qu'une tentative pour confondre les Canadiens et les inciter à suivre un programme d'intégration profonde avec les États-Unis. Or, la question de savoir si les lois américaines qui accordent des fonds pour stimuler l'économie et qui ciblent les politiques d'approvisionnement, mettent en danger le libre marché ou sont protectionnistes, n'est pas en cause ici, parce que la question des marchés publics n'a qu'un lien marginal avec le commerce.

Les États-Unis sont assurément notre partenaire commercial le plus important, et en règle générale, un accroissement des échanges commerciaux est bénéfique pour nos deux pays. Toutefois, l'ALMC ne porte pas sur les échanges commerciaux ou les investissements privés, de sorte que les questions de « protectionnisme » ou de « libre-échange » ne s'appliquent pas.

Les règles et les accords d'approvisionnement devraient promouvoir la création d'emplois à l'intérieur et des pratiques durables; l'accent doit être mis sur les entreprises et les coopératives qui investissent dans leurs collectivités.

Les recettes fiscales ne doivent pas servir à un commerce privé; l'argent des contribuables doit être dépensé pour le bien de la collectivité. Au moment où le Canada et les États-Unis tentent de sortir de la récession économique mondiale, il est normal que nos divers paliers de gouvernement tentent d'offrir des programmes de relance dans leur propre pays et collectivités.

nos ressources à rude épreuve et réduisent notre marge de manœuvre à peu de chose sur le plan du financement. Ensuite, ils arrivent ici, nous livrent concurrence dans notre propre cour et l'emportent contre nous. Donc, nous souffrons de part et d'autre. [...] Nous avons été amenés à croire qu'il n'y avait pas de restrictions entre les économies canadienne et américaine. Ce n'est pas vrai. Nous connaissons la situation. »

**Omar Hamoud (président et directeur
général, APG-Neuros inc.)**

Les Néo-démocrates déplorent que les membres libéraux et conservateurs du comité aient rejeté leur recommandation d'appui à une politique « Acheter canadien » pour les dépenses du secteur public. Ils partagent tout à fait l'avis de Wayne Peppard, directeur exécutif du British Columbia and Yukon Territory Building Construction Trades Council, qui dit en termes très concis qu'« une telle politique pourrait être gagnante pour toutes les parties si elle devait donner lieu à la mise au point de dispositions visant à appuyer le secteur manufacturier canadien tout en demeurant un élément d'un marché nord-américain intégré et coopératif ».

Ce principe devrait faire partie d'une stratégie nationale d'approvisionnement plus vaste et du programme de relance économique. Le NPD réclame une politique libre, juste et équitable « Acheter nord-américain » pour les marchés publics fédéraux, étatiques, provinciaux et locaux. Le partage de ces marchés permettrait aux gouvernements de mieux cibler leurs efforts de relance économique pour s'assurer que des produits, comme les automobiles et les produits de l'acier, dont les pièces peuvent traverser la frontière quatre ou cinq fois pendant le processus de fabrication, ne sont pas exclus. Ces exemptions pourraient être négociées au cas par cas, en établissant des quotas, ou en instaurant des politiques individuelles qui tiendraient compte des réalités de certains secteurs de l'économie. Bien gérées, ces politiques permettraient de partager le marché nord-américain d'approvisionnement public et garantiraient que l'argent destiné à la relance économique serait dépensé efficacement sur tout le territoire, sans compromettre la création d'emplois chez nous.

Et n'oublions pas que les États américains ont toujours eu le pouvoir d'acheter des produits locaux pour les contrats d'approvisionnement, ce qu'ils font d'ailleurs bien souvent. Les autorités canadiennes devraient se réserver le même pouvoir dans leurs propres politiques « Acheter canadien », en les assortissant de dispositions d'exemptions réciproques pour les États-Unis.

Le gouvernement conservateur et les libéraux ont fait l'erreur de considérer les politiques « Buy American » comme un prolongement de politiques protectionnistes croissantes, et ont de ce fait sous-estimé leur légitimité. Tel que mentionné par le Dr Teresa Healy, « l'accord freinera certainement les engagements pris par les gouvernements de recourir à leur pouvoir d'achat public afin d'appuyer le développement économique ».

En négociant d'une position de subalterne, le gouvernement a raté une occasion unique de promouvoir un partage équitable et durable des profits découlant de l'investissement public et de rendre les règles du jeu plus équitables sur l'échiquier fortement concurrentiel et inégal que sont les marchés publics. Carl Grenier a fait remarquer que « dans ce cas-ci, les États-Unis ont réussi à protéger leurs intérêts, mais pas le Canada. Il s'agit là d'une modalité permanente de l'accord, chose que je déplore ».

L'importance de préserver des options politiques larges pour les marchés publics en vue de créer des emplois à l'intérieur et de favoriser le développement régional ne doit pas être sous-estimée et devrait être au cœur même de la politique canadienne en matière d'approvisionnement.

En 2006-2007, les marchés d'approvisionnement fédéraux, provinciaux et territoriaux pour les entreprises canadiennes totalisaient environ 22 milliards de dollars, et ce, sans compter les municipalités, les agences gouvernementales, les établissements de santé et les sociétés de la couronne. Le Centre canadien de politiques alternatives (CCPA) estime qu'au Canada, les achats de produits et de services, par tous les paliers gouvernementaux et les institutions du secteur public, dépassent les 100 milliards de dollars par année.

Or, ni le gouvernement Harper ni les représentants des ministères qui ont comparu devant le comité n'ont parlé des hypothèses sur lesquelles ils se sont fondés pour donner leur consentement. Nous ne voyons aucune évaluation d'impact, à peine quelques chiffres, aucune incidence réelle sur les emplois et aucune explication quant aux suppositions sur lesquelles repose l'accord. Les questions cruciales mentionnées ci-dessous demeurent sans réponse :

- Quelle part des dépenses de relance le gouvernement pensait-il que nous obtiendrions ?
- À quelle part des dépenses (par État) les provinces auront-elles accès, d'après le gouvernement ?
- À combien les entreprises américaines évaluent-elles le marché canadien ? Quelles sont les incidences nettes sur l'emploi et sur l'économie ?

Les États américains opèrent dans un marché 11 fois plus gros que l'ensemble du marché canadien. Les entreprises américaines qui présenteraient des offres pour des marchés provinciaux et municipaux utiliseraient leurs économies d'échelle pour l'importer sur les petites et moyennes entreprises canadiennes qui sont établies en permanence dans la collectivité et qui appuient la création d'emplois et les produits locaux.

De plus, l'accord risque de libérer la concurrence sur les marchés interprovinciaux, ce qui réduirait encore plus la capacité des provinces et des municipalités de stimuler le développement économique local et nuirait à la création d'emplois dans certaines des régions les plus défavorisées du Canada.

« Il s'agit, malheureusement, du deuxième accord le plus désastreux signé par le Canada, le premier étant celui sur le bois d'œuvre. [...] Le Canada a dit aux États-Unis, il nous faut à tout prix une entente. Quand vous dites cela à quelqu'un, vous êtes certain d'en avoir une. Nous avons obtenu une entente, mais à quel prix. »

Carl Grenier, expert réputé en matière de commerce, professeur et ancien négociateur commercial

Le NPD réaffirme son appui à la politique gouvernementale d'approvisionnement « Acheter canadien »

Lorsque nous tentons de vendre nos produits en Ontario ou au Québec, à 15 minutes de chez nous, nous découvrons que nous sommes victimes des manipulations des concurrents américains qui exercent des pressions sur nous aux États-Unis. Ils mettent

L'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics (AMP) Opinion supplémentaire du NPD Peter Julian, député Mai 2010

Les Néo-démocrates ont accueilli favorablement l'idée d'avoir une discussion ouverte pour évaluer les retombées de l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics, et ils tiennent à remercier les membres du comité d'avoir appuyé leur motion réclamant la tenue d'audiences sur cette question.

Le NDP déplore que le gouvernement conservateur ait signé cet accord à la hâte, sans consulter bon nombre d'intervenants, y compris le Parlement. Malheureusement, l'accord a été signé précipitamment et le gouvernement ne s'est pas soucié de mener des consultations sérieuses.

Le NPD est heureux que le comité ait tenu des audiences vastes et approfondies sur les marchés publics canado-américains. Le rapport du Comité permanent du commerce international contient une analyse et un compte-rendu juste et pertinent des questions clés mises de l'avant par une gamme étendue de témoins. Nous présentons quand même une opinion supplémentaire pour mettre en lumière les lacunes majeures de l'accord et faire valoir la perspective du NPD sur la politique en matière de marchés publics « Acheter canadien », laquelle va à l'encontre de la politique qu'endossent le gouvernement conservateur et le Parti libéral.

Les principales objections du NPD à l'égard de l'AMP

« En résumé, les engagements au titre de l'AMP vont entraver la capacité des gouvernements des provinces du Canada à accorder la préférence à des biens ou fournisseurs canadiens ou encore à utiliser les marchés publics comme outil de développement économique, tout en laissant quasiment intacts les politiques préférentielles des dispositions législatives privilégiant l'achat de biens américains. »

Scott Sinclair (chercheur principal, Centre canadien de politiques alternatives)

L'AMP équivaut à une concession unilatérale. L'accord donne gratuitement accès à tous les marchés publics, à tous les paliers de gouvernement, sans prescrire de limite ou de période déterminée à l'accès, sans garantie substantielle d'accès au marché américain et sans mécanisme clair et précis de règlement des différends. L'accord, négocié en position de subalterne, a été conclu après que 98 % des fonds fournis aux termes de l'American Recovery and Reinvestment Act (la Recovery Act) de 2009 aient été engagés.

en contrepartie de la reconnaissance officielle des politiques d'approvisionnement municipales canadiennes existantes, y compris les exceptions et les exclusions. »

Le ministre a bien déclaré que « les entreprises canadiennes ont obtenu une exemption partielle des exigences en matière de contenu américain dans la Recovery Act en contrepartie de la reconnaissance officielle des politiques d'approvisionnement municipales canadiennes existantes, y compris les exceptions et les exclusions »; cependant, jamais il n'a déclaré en répondant aux questions du comité que « contrairement à ce qui était indiqué dans le discours du Trône du 3 mars 2010, les entreprises canadiennes n'ont pas obtenu un accès permanent aux marchés publics des États et des administrations locales aux États-Unis ». Il suffit de lire la transcription des délibérations du comité pour s'en convaincre.

Paragraphe 87

La première phrase est quelque peu trompeuse. Elle devrait se lire comme suit : « En règle générale, les témoins qui s'opposaient à l'AMF invoquaient le plus souvent comme arguments que... »

Paragraphe 91

Cette phrase devrait rester telle qu'elle était dans le projet à titre de deuxième phrase :

« Nous appuyons cependant le principe et l'orientation de l'accord. L'AMF entre le Canada et les États-Unis donne aux entreprises canadiennes un meilleur accès aux marchés d'approvisionnement infranationaux aux États-Unis et progresse un peu pour éliminer un obstacle de longue date au commerce entre le Canada et les États-Unis, ce qui permettra d'intégrer davantage nos deux économies. De plus, nous sommes convaincus par l'argument que l'accès amélioré du Canada au marché américain n'a pas coûté grand-chose. Le ministre Van Loan et plusieurs autres témoins ont déclaré que les marchés d'approvisionnement infranationaux au Canada étaient déjà très ouverts avant que l'AMF entre en vigueur; en réalité, les provinces et les territoires ont tout simplement convenu de continuer de fonctionner comme ils le faisaient par le passé. »

« L'obligation d'achat national en matière de transports en commun figure dans l'Accord que l'Ontario a parophé. »

Paragraphe 55

Il faudrait rétablir ce paragraphe tel qu'il figurait dans le premier projet du rapport : « Le deuxième volet de l'AMMP entre le Canada et les États-Unis est une série d'engagements pris par les deux pays en vue d'offrir un accès temporaire aux autres possibilités d'approvisionnement infranationales jusqu'en septembre 2011. Ces engagements temporaires d'accès se rajoutent aux engagements pris dans l'AMMP de l'OMC décrits ci-dessus. Les engagements particuliers sont indiqués dans la partie B de l'AMMP entre le Canada et les États-Unis et dans l'Appendice C de cet accord. »

Paragraphe 57

La première phrase devrait se lire comme suit : « Pour sa part, le Canada s'engage à donner aux entreprises américaines un accès aux marchés de services de construction de certains organismes gouvernementaux provinciaux et territoriaux, sociétés d'État et municipalités jusqu'en septembre 2011. »

Le Paragraphe 73 du premier projet de rapport devrait rester dans le rapport final :

« Steve Ross, pour sa part, a déclaré au Comité qu'une bonne partie des travaux financés au début par l'ARRA étaient des projets « prêts à être mis en œuvre », comme le revêtement de routes et la peinture, et non des grands projets qui peuvent prendre un an ou deux à préparer. Il a laissé entendre que les États-Unis ont l'intention d'investir encore 20 milliards de dollars américains dans des travaux dans le cadre du programme de relance. »

Paragraphe 74

Ce qui serait le paragraphe 73 dans le projet original devrait être rétabli tel qu'il figurait dans le premier projet du rapport :

« Jean Michel Laurin a aussi fait observer que l'un des principaux avantages de l'Accord États-Unis figurent dans des lois américaines futures. Il a déclaré que le Canada s'était fait dire à maintes reprises durant les négociations qu'il ne pouvait obtenir une exception au sujet des restrictions sur le contenu américain parce que cela créerait un précédent. Selon M. Laurin, le Canada a pu obtenir ce précédent, ainsi que la reconnaissance de la nature intégrée des économies canadienne et américaine. »

Paragraphe 77

La phrase deux de ce paragraphe se lit comme suit :

« Bien qu'en répondant aux questions il ait admis que, contrairement à ce qui était indiqué dans le discours du Trône du 3 mars 2010, les entreprises canadiennes n'ont pas obtenu un accès permanent aux marchés publics des États et des administrations locales aux États-Unis, le ministre a précisé que les entreprises canadiennes ont obtenu une exemption partielle des exigences en matière de contenu américain dans la Recovery Act

Paragraphe 20

Il faudrait rétablir ce paragraphe tel qu'il figurait dans le premier projet du rapport :

« Le Comité s'est d'ailleurs rendu à Washington en avril 2009 pour rencontrer des membres du Congrès et des représentants de l'administration américaine. Il visait à attirer l'attention sur quelques problèmes commerciaux et frontaliers entre le Canada et les États-Unis, y compris l'incidence éventuelle sur les économies canadienne et américaine des restrictions sur les achats américains. »

Paragraphe 27

Il faudrait ajouter à la fin de l'exposé des opinions de Michael Buda (Fédération canadienne des municipalités) la phrase suivante :

« M. Buda a ajouté que cet accord était une bonne affaire et qu'elle pavait la voie à la formalisation des règlements municipaux en matière de marchés publics. »

Paragraphe 40

Ce paragraphe ne correspond pas à la réalité. À propos des exclusions de l'accord, il convient de rappeler que, pour le Canada aussi, les projets de transport en commun et de voirie financés par le gouvernement fédéral étaient exclus des négociations. Beaucoup de municipalités dont Toronto se sont dotées de solides politiques d'achat national en matière de transports en commun. Quant à l'exclusion de l'acier de construction, elle ne s'applique qu'au Québec. Enfin, comme bon nombre des autres exclusions préexistaient aux récentes dispositions « Buy American », les deux parties aux négociations auraient pu chercher à les modifier.

Paragraphe 41 (version anglaise)

Ce paragraphe se lit comme suit :

« one of the most important carve-outs in the United States' WTO GPA commitments is the set-aside for small and minority owned businesses. »

Alors qu'il devrait se lire comme suit :

« one of the most important carve-outs in the United States' WTO GPA commitments is the set-aside for small and minority owned businesses. »

À propos de cette exception, rien n'empêche les petites entreprises et les entreprises appartenant à un membre d'une minorité ethnique de passer des contrats de sous-traitance avec des sociétés non admissibles (sociétés qui ne sont pas directement admissibles à ce programme), qu'elles soient grandes ou même étrangères, et beaucoup de sociétés canadiennes réussissent fort bien à passer des contrats de sous-traitance avec des sociétés américaines admissibles.

Paragraphe 50

À la fin de l'exposé des opinions des témoins selon qui le Canada hésite à imposer des obligations d'achat national, il faudrait ajouter la phrase suivante :

Dans l'ensemble, le gouvernement est d'accord avec les constatations du rapport du Comité permanent du commerce international sur « L'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics ». Cependant, les partis d'opposition y ont apporté collectivement des modifications que le gouvernement juge inexacts. C'est pourquoi le gouvernement présente cette opinion dissidente et propose certaines modifications.

Paragraphe 3

Il faudrait rétablir ce paragraphe tel qu'il figurait dans le premier projet du rapport :

« L'AMP entre le Canada et les États-Unis est un accord historique pour le Canada. En contrepartie d'un accès amélioré des entreprises canadiennes aux marchés publics internationaux aux États Unis, le Canada s'est engagé officiellement, pour la première fois dans un traité international, à ouvrir partiellement aux entreprises américaines les marchés d'approvisionnement provinciaux, territoriaux et municipaux. Même si, dans la pratique, de nombreux contrats d'approvisionnement internationaux au Canada et aux États-Unis étaient déjà ouverts aux soumissionnaires de l'autre pays avant l'entrée en vigueur de l'AMP, les administrations internationales canadiennes et américaines n'étaient pas tenues d'offrir aux entreprises de l'autre pays l'accès à leurs possibilités d'approvisionnement. »

Paragraphe 16

La première phrase se lit comme suit :

« L'expérience de Steve Ross (directeur général, Cherubini Group) est semblable. »

alors qu'elle devrait se lire comme suit :

« L'expérience de Steve Ross (directeur général, Cherubini Group) est différente. »

Le fait est que l'expérience de M. Ross est toute autre que celle de M. Hammond, et c'est ce qui ressort de tout son témoignage.

(directrice, Politique commerciale en Amérique du Nord, MAECI) quand elle a témoigné devant le comité le 11 mars 2010. C'est ce qui est ressorti aussi du témoignage de Steve Ross (directeur général, Cherubini Group) qui a déclaré que sa société comptait soumissionner à plusieurs de ces sous-contrats. Pour bon nombre des travaux les plus grands, a-t-il expliqué, les contrats d'exécution sont déjà adjugés, mais les lucratifs sous-contrats de fourniture de matériaux comme l'acier que produit sa société ne l'ont pas encore été. M. Ross a ajouté qu'il ne craignait pas de livrer concurrence aux entreprises américaines et qu'il était confiant de pouvoir décrocher certains des sous-contrats.

En plus des dispositions mêmes de l'Accord sur les marchés publics, le Canada dispose désormais d'une procédure accélérée de consultation sur les différends en matière d'adjudication de marchés publics. C'est là un des nombreux aspects de l'accord qu'ont salué plusieurs des témoins du comité dont Shirley-Ann George (présidente, Chambre de commerce du Canada). La raison en est que les États-Unis n'ont jamais pris d'engagement pareil. Qui plus est, notre gouvernement a obtenu ces assurances alors que les États-Unis n'avaient pas l'intention de les donner.

L'Accord Canada-États-Unis sur les marchés publics est une bonne affaire pour le Canada. Il montre qu'on reconnaît les avantages de l'ouverture des marchés des deux côtés de la frontière. Enfin, il renforce la spécificité de la relation qui existe entre nos deux gouvernements et donne le ton des négociations à venir et des efforts pour resserrer une relation à nulle autre pareille.

Outre la rapidité exceptionnelle avec laquelle l'accord a été négocié et mis en œuvre, c'est la première fois dans l'histoire du Canada que les provinces et les territoires faisaient partie intégrante des négociations d'un traité commercial international. Cette collaboration fédérale-provinciale-territoriale est de bonne augure pour les négociations à venir. Les provinces et les territoires ont présenté des offres d'accès aux marchés et l'accord temporaire contenait une liste de municipalités. Comme les municipalités relèvent d'eux, ce sont les provinces et les territoires qui ont mené les consultations en leur nom. On ne sait pas s'ils ont consulté les experts en marchés de leurs municipalités. Chose sûre, le ministre Day a consulté la Fédération canadienne des municipalités (FCM) en juin et en septembre 2009. Il importe de rappeler ces consultations à ceux qui soutiennent que le gouvernement a conclu une mauvaise affaire pour les provinces et les territoires. Ces critiques omettent de mentionner que les provinces et les territoires ont été consultés tout au long du processus et que leur contribution a été essentielle à la conclusion de cet accord historique.

Aux termes de l'accord, les entreprises canadiennes obtiennent accès aux contrats financés par le fonds de relance américain. En outre, le Canada gagne l'accès permanent aux marchés publics de 37 États américains. Par ailleurs, les entreprises canadiennes peuvent participer à un certain nombre de travaux d'infrastructure financés par sept programmes de l'ARRA jusqu'à son expiration le 30 septembre 2011. Il leur est possible aussi de soumissionner aux lucratifs sous-contrats de bon nombre des projets en cours. C'est à cause de ces sous-contrats que la valeur réelle des travaux auxquels elles ont accès reste inconnue. C'est ce qu'a fermement soutenu Mme Marie-Josée Langlois

Mai 2010

Dès l'adoption de l'*American Recovery and Re-investment Act* (ARRA), le gouvernement canadien s'est employé à sensibiliser son homologue américain aux répercussions des dispositions « Buy American » sur notre pays. En négociant un accord sur les marchés publics, il se portait à la défense des entreprises et des travailleurs canadiens que lésaient manifestement les mesures protectionnistes de l'ARRA. L'accord en question profite aux entreprises et aux travailleurs des deux côtés de la frontière.

Le Canada a présenté aux États-Unis un projet de règlement de la question le 20 août 2009 et les négociations ont débouché en moins de six mois sur l'*Accord Canada-États-Unis sur les marchés publics*. C'est là une réalisation de taille pour quelque gouvernement que ce soit au monde. L'*Accord sur les marchés publics* est entré en vigueur le 16 février 2010. Un délai de négociation et de mise en œuvre aussi court est sans précédent et constitue une « réalisation impressionnante » aux dires de M^{me} Shirley-Ann George (première vice-présidente, Politiques, Chambre de commerce du Canada). M^{me} George a par ailleurs qualifié l'accord de vital dans le combat contre les sentiments protectionnistes qui ont cours au Congrès et dans l'arène politique de notre voisin du sud. En passant un tel accord, le Canada a clairement noué une relation spéciale avec les États-Unis et jeté les bases de l'amélioration des consultations et des négociations entre les deux pays.

PROCÈS-VERBAUX

Respectueusement soumis,

Le président,

Lee Richardson, député

6	2010/03/30	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
---	------------	--

Don Stephenson, sous-ministre adjoint,
Politique et négociations commerciales

Chambre des communes

Peter Van Loan, ministre du commerce international

7	2010/04/01	British Columbia and Yukon Territory Building and Construction Trades Council
---	------------	---

Wayne Peppard, directeur général

Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile

Jenny J.H. Ahn, directrice,

Relations gouvernementales, mobilisation des membres et action politique

Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile

Angelo DiCaro, représentant national aux communications

ANNEXE LISTE DES TÉMOINS

Organisations et individus	Date	Réunion
----------------------------	------	---------

2 2010/03/11 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce

international

Dany M. Carrière, directrice,

Accès aux marchés-multilatéral

Marie-Josée Langlois, directrice,

Politique commerciale en Amérique du Nord

Lynda Watson, directrice,

Politique commerciale avec l'Amérique du Nord

Centre canadien de politiques alternatives

Scott Sinclair, chercheur principal

Congrès du travail du Canada

Teresa Healy, chercheuse principale,

Service des politiques économiques et sociales

Manufacturiers et exportateurs du Canada

Jean-Michel Laurin, vice-président,

Politiques d'affaires mondiales

À titre personnel

Carl Grenier,

APG-Neuros inc.

Omar Hammoud, président et directeur général

Chambre de commerce du Canada

Shirley-Ann George, première vice-présidente,

Politiques

Cherubini Group

Steve Ross, directeur général

Syndicat canadien des communications, de l'énergie

et du papier

Guy Caron, représentant national,

Projets spéciaux

Conseil des Canadiens

Steven Shrybman, avocat des affaires de commerce

international et d'arbitrage d'intérêt public

Fédération canadienne des municipalités

Michael Buda, directeur,

Politiques et recherches

Fédération canadienne des municipalités

Adam Thompson, analyste des politiques

déterminer : la valeur des marchés publics américains auxquels les entreprises canadiennes ont accès grâce à l'AMP; la valeur des marchés publics canadiens auxquels les entreprises américaines ont accès; le nombre d'emplois créés ou perdus en conséquence. Ce processus de suivi pourrait comprendre la collecte d'information quantitative et qualitative essentielle pour permettre une réelle analyse de l'effet de l'AMP sur les marchés publics au Canada et aux États-Unis, analyse que les négociateurs et les représentants canadiens du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international n'ont pas pu fournir au Comité. Les données recueillies, et tout rapport d'évaluation de l'incidence en découlant, devraient être mis à la disposition du Comité.

Recommandation 4

Que le gouvernement du Canada établisse un processus d'échange d'information constant avec les provinces, les municipalités et les représentants des principaux secteurs d'entreprises et de main-d'œuvre afin d'évaluer l'incidence nette des marchés publics fédéraux, provinciaux et municipaux sur la création d'emplois et l'économie au Canada. Cette information devrait être mise à la disposition du Comité.

Recommandation 5

Que le gouvernement du Canada demande des exemptions des dispositions « Buy American » pour l'acier et les autres secteurs fortement intégrés des économies canadienne et américaine.

[...] les États-Unis ou l'Union européenne... sont 10 fois plus importants que notre propre marché. Les entreprises canadiennes souhaitent donc beaucoup plus avoir accès à ces marchés que d'avoir un accès privilégié à notre propre marché national.⁵⁴

Toutefois, nous sommes également d'accord avec les témoins qui ont indiqué que le Canada devrait insister sur la manière d'accroître les possibilités d'approvisionnement par les entreprises canadiennes aux États-Unis et pour surmonter certaines des importantes exclusions, des seuils élevés et certains autres grands obstacles qui empêchent encore d'ouvrir complètement les marchés publics entre les deux pays. Dans cet esprit, nous avons hâte que débutent les discussions entre le Canada et les États-Unis en vue de conclure un nouvel accord permanent sur les marchés publics.

Compte tenu des témoignages recueillis sur les exigences en matière de contenu national dans les politiques sur les marchés publics en général, et sur l'AMTP en particulier, et compte tenu aussi de ses propres délibérations sur ces questions, le Comité formule les recommandations suivantes :

Recommandation 1

Que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international adopte des mesures concrètes et entreprenne les démarches nécessaires pour s'assurer que les autorités américaines respectent les droits des entrepreneurs canadiens qui veulent avoir accès aux marchés publics.

Recommandation 2

Que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international mette en place un mécanisme de collecte de données économiques sur l'application de l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics, afin de lui permettre d'évaluer l'incidence de cet accord sur les entreprises et l'employabilité au Canada, et que le Ministère présente un rapport sur la question au Comité.

Recommandation 3

Que le gouvernement du Canada prenne les mesures nécessaires pour suivre l'incidence de l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics sur l'emploi au Canada, ainsi que sur les entreprises et les collectivités canadiennes. Que des renseignements soient recueillis afin que le gouvernement du Canada puisse

position de négociation, conclure l'accord à temps pour donner aux entreprises canadiennes un accès, même partiel, aux possibilités d'approvisionnement financées par l'ARRA, constitue en soi une réalisation importante. À leur avis, l'AMP est une réussite parce que le Canada a obtenu une exemption partielle des dispositions « Buy American » contenues dans l'ARRA; cette exemption partielle pourrait être invoquée comme précédant si des lois américaines futures contiendraient des dispositions « Buy American » semblables; les entreprises canadiennes jouissent désormais des mêmes droits en vertu de l'AMP de l'OMC que leurs concurrents d'Europe et d'ailleurs s'ils veulent soumissionner pour obtenir des marchés d'approvisionnement infranationaux américains; et le Canada a obtenu des États-Unis l'engagement de négocier pour conclure un accord plus permanent sur les marchés publics.

Une question sur laquelle les témoins s'entendaient généralement tous est la difficulté d'évaluer l'incidence éventuelle de l'accord. En réponse aux questions du Comité, les témoins du MAECI ont reconnu qu'ils n'avaient pas accès à des données sur la valeur prévue des contrats que les entreprises canadiennes pourraient obtenir grâce à l'accord et qu'ils n'avaient pas accès non plus à des données sur la valeur des marchés d'approvisionnement canadiens qui sont désormais ouverts aux entrepreneurs américains.

Mais d'autres témoins ont déclaré au Comité que, compte tenu de la complexité des contrats d'approvisionnement, il est tout à fait compréhensible que ces données ne soient pas disponibles. De plus, le Comité a appris qu'il est non seulement difficile de prédire actuellement l'incidence de l'AMP sur les emplois et les approvisionnements au Canada, mais que mesurer l'incidence de l'accord sera également difficile à l'avenir. Carl Grenier a fait remarquer que les données sur l'attribution des marchés sont difficiles à obtenir et il croyait, comme l'a affirmé Shirley-Ann George, « que nos frustrations seront les mêmes quant au manque de données lorsque nous regarderons dans le rétroviseur l'an prochain⁵³ ». Le Comité accepte qu'il est peut-être impossible de déterminer précisément les coûts et les avantages de l'accord pour les Canadiens; il n'y a tout simplement pas de données actuellement pour pouvoir faire une estimation fiable de l'incidence de l'accord.

Il importe en outre de souligner que les marchés d'approvisionnement au Canada sont relativement petits par rapport à ceux des États-Unis ou de l'Union européenne, avec laquelle le Canada négocie actuellement un accord de partenariat économique global. À notre avis, il y a plus à gagner à améliorer l'accès à ces marchés qu'à réserver aux entreprises canadiennes l'accès aux marchés d'approvisionnement canadiens. Comme l'a indiqué Jean-Michel Laurin :

Enfin, Steven Shrybman a indiqué au Comité que les négociations futures avec les États-Unis sur les obligations élargies en matière de marchés publics doivent être transparentes. Pour sa part, Michael Buda croyait que l'expérience du Canada dans la négociation de l'AMP serait utile à cet égard, et il a indiqué :

Si le gouvernement veut inclure les marchés publics provinciaux et municipaux dans le cadre des accords commerciaux à venir, il n'y a alors aucun doute que cette expérience a déjà préparé le terrain pour un processus plus rapide et plus ouvert.⁵⁰

CONCLUSION

Le Comité a entendu un vaste éventail d'opinions sur l'AMP. D'un côté il y avait des témoins comme Carl Grenier et Steven Shrybman. M. Grenier a indiqué que l'AMP était le « deuxième accord désastreux signé par le Canada »⁵¹, tandis que M. Shrybman l'a qualifié d'« unilatéral, et ce, de façon monumentale ».

En règle générale, les témoins qui s'opposaient à l'AMP ont soutenu que le Canada n'a obtenu accès qu'à une petite fraction des marchés publics des États financiers par le gouvernement fédéral en vertu de l'ARRA, que la plus grande partie du financement de la *Recovery Act* a déjà été affectée; que le processus de consultation rapide manque de mordant; et que le Canada a fait d'importantes concessions pour ouvrir ses marchés d'approvisionnement internationaux, compromettant ainsi sa capacité d'utiliser les marchés publics comme outil de développement économique à l'avenir ainsi que sa capacité de négocier dans l'éventualité où d'autres lois américaines contendraient des dispositions « Buy American » semblables. Finalement, des témoins comme Omar Hammoud ont laissé entendre que l'accord est trompeur en ce que les entreprises canadiennes n'ont pas, sur le marché américain, une position aussi sûre qu'on pourrait le croire à première vue.

De l'autre côté, il y avait des témoins comme Shirley-Ann George, qui considéraient l'AMP comme « un bon accord, qui mérite le soutien qu'il a obtenu du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux⁵² ». Steve Ross a déclaré qu'obtenir l'accès au marché américain est important pour assurer la réussite à long terme des entreprises canadiennes et que l'accord est un pas dans la bonne direction. De plus, le Comité a entendu dire que les estimations de la valeur des contrats ouverts aux entreprises canadiennes grâce à l'accord ne tenaient pas compte des fonds réaffectés en vertu de l'ARRA, ni de la valeur des sous-contracts qui n'ont pas encore été attribués.

Les partisans de l'accord ont soutenu que, compte tenu des délais et de l'obligation d'obtenir le consentement unanime des provinces et des territoires pour élaborer une

50

Témoignages, réunion n° 5, 23 mars 2010.

51

Témoignages, réunion n° 4, 18 mars 2010 et Témoignages, réunion n° 5, 23 mars 2010.

52

Témoignages, réunion n° 4, 18 mars 2010.

D'autres, toutefois, ont mis en doute l'utilité de la consultation rapide. Guy Caron a fait remarquer que les engagements obligatoires prévus dans l'AMF entre le Canada et les États-Unis prennent fin à l'étape de la consultation : « il n'y a aucune garantie d'ententes contraignantes et satisfaisantes suivant cette procédure accélérée, et cette consultation pourrait très bien ne se révéler être qu'une simple notification ou qu'un simple avis⁴⁷ ».

Carl Grenier était d'accord et il a précisé que le libellé de l'accord qui permet la tenue de consultations n'était rien de plus que ce qui se trouve normalement dans d'autres accords internationaux. Il ne s'attendait donc pas à ce que le Canada en tire de grands avantages.

Au sujet de l'engagement de négocier un accord permanent plus large, le Comité a entendu plusieurs témoins en faveur d'une entente plus complète sur les marchés publics. La plupart des témoins qui appuyaient l'AMF entre le Canada et les États-Unis reconnaissaient que l'accord était un solide premier pas vers la libéralisation accrue des marchés publics canadiens et américains. Jean-Michel Laurin a fait remarquer qu'il reste un vaste éventail de marchés qui ne sont pas visés par l'accord. Il a exprimé l'espoir que les deux gouvernements pourront conclure une entente qui ouvrirait davantage les marchés et a ajouté :

[...] certains marchés américains restent fermés aux entreprises canadiennes en raison de politiques qui sont en place depuis un certain temps déjà (et) les municipalités américaines et canadiennes ne sont pas assujetties aux dispositions de cet accord qui s'applique à long terme. Il reste encore beaucoup de choses à négocier. La situation pourrait encore grandement s'améliorer en obtenant un meilleur accès aux marchés américains⁴⁸.

Certains témoins doutaient cependant que le Canada réussisse à négocier avec les États-Unis un accord permanent plus large sur les marchés publics. Scott Sinclair a rappelé au Comité que toute concession supplémentaire par les États-Unis devrait probablement être approuvée par le Congrès américain ou par les États. Il a déclaré que les politiques d'achats locaux sont populaires aux États-Unis et que le Canada ne pourrait probablement pas obtenir une exception à ces politiques sans faire des concessions importantes. M. Sinclair et Teresa Healy ont indiqué que le Canada aurait plutôt avantage à utiliser les marchés publics comme outil de développement économique. M. Sinclair a affirmé :

Je pense que c'est une politique intelligente qui peut contribuer à notre compétitivité internationale. D'autres penseront peut-être qu'il s'agit d'une façon d'augmenter nos avantages en négociation, à l'avenir⁴⁹.

- 47 Témoignages, réunion n° 5, 23 mars 2010.
- 48 Témoignages, réunion n° 3, 16 mars 2010.
- 49 Ibid.

la mesure où ces intéressés souhaitaient protéger des secteurs fragiles, ils ont pu le faire⁴⁵.

Le ministre estime donc que l'AMF entre le Canada et les États-Unis est tout à fait avantageux pour le Canada. Bien qu'en répondant aux questions il ait admis que, contrairement à ce qui était indiqué dans le discours du Trône du 3 mars 2010, les entreprises canadiennes n'ont pas obtenu un accès permanent aux marchés publics des États et des administrations locales aux États-Unis, le ministre a précisé que les entreprises canadiennes ont obtenu une exemption partielle des exigences en matière de contenu américain dans la *Recovery Act* en contrepartie de la reconnaissance officielle des politiques d'approvisionnement municipales canadiennes existantes, y compris les exceptions et les exclusions. Le ministre a déclaré :

Par conséquent, chaque dollar gagné, tous les bénéfices réalisés dans le cadre de marchés publics conclus avec les États-Unis à la suite de cet accord, représentent un bénéfice net pour le Canada⁴⁶.

C. Consultations

1. Contenu de l'accord

La troisième partie de l'AMF entre le Canada et les États-Unis est une entente par laquelle les deux parties conviennent d'entamer des discussions sur les marchés publics. Les discussions prendront deux formes. Il y a d'abord un engagement des deux pays d'accélérer les consultations sur les questions relatives aux marchés publics, y compris l'interprétation de l'accord proprement dit. Les consultations devront débuter au plus tard dix jours après que la demande a été présentée.

Le deuxième élément est l'engagement des deux parties d'entamer des discussions exploratoires sur un accord élargissant, sur la base de la réciprocité, l'accès aux marchés publics. Ces discussions doivent avoir lieu d'ici février 2011.

2. Points de vue des témoins

Quelques témoins se sont réjouis de l'engagement d'élaborer un mécanisme de consultations accélérées. Ils ont indiqué que ce mécanisme pourrait régler des différends semblables plus rapidement à l'avenir. Shirley-Ann George a indiqué que, compte tenu du « langage protectionniste » (autrement dit, les exigences sur le contenu national) plus musclé dans les projets de loi américains et du fait que le Canada n'a pas pu négocier une exception généralisée aux dispositions « Buy American » dans les lois américaines futures, il faudra probablement à l'avenir un mécanisme de règlement des différends accéléré.

encore accordés. Elle a déclaré que des marchés continueront de s'ouvrir aux entreprises canadiennes à mesure que les ministères américains réaffecteront les dépenses. Elle a aussi rappelé au Comité que la date limite pour le versement final des fonds prévus par l'ARRA est septembre 2011, ce qui explique pourquoi les engagements sur l'accès temporaire dans l'AMP entre le Canada et les États-Unis expirent à cette date⁴³.

Steve Ross a déclaré au Comité qu'une bonne partie des travaux financés au début par l'ARRA étaient des projets « prêts à être mis en œuvre », comme le revêtement de routes et la peinture, et non des grands projets qui peuvent prendre un an ou deux à préparer⁴⁴.

Jean-Michel Laurin a aussi fait observer que l'un des principaux avantages de l'accord est le fait qu'il constituera un précédent si jamais des restrictions sur les achats aux États-Unis figurent dans des lois américaines futures. Il a déclaré que le Canada s'était fait dire à maintes reprises durant les négociations qu'il ne pouvait obtenir une exception au sujet des restrictions sur le contenu américain parce que cela créerait un précédent. Selon M. Laurin, le Canada a pu obtenir ce précédent, ainsi que la reconnaissance de la nature intégrée des économies canadienne et américaine.

Même si quelques témoins ont reproché au Canada d'avoir pris de vastes engagements en vue d'ouvrir les marchés de services de construction provinciaux, territoriaux et municipaux en contrepartie d'un accès minime aux projets financés par l'ARRA, d'autres ont fait ressortir que les concessions du Canada étaient en réalité plutôt modestes. Plusieurs témoins, dont Michael Buda, ont fait observer que la vaste majorité des marchés municipaux au Canada étaient déjà ouverts avant que l'AMP entre en vigueur. Le Comité a entendu qu'il était donc trompeur de laisser entendre que le Canada *ouvrait* aux entreprises américaines des possibilités d'approvisionnement municipal évaluées à 25 ou 33 milliards de dollars canadiens puisque le marché était déjà ouvert.

Le ministre du Commerce international Peter Van Loan a abondé dans le même sens. Témoinnant devant le Comité, il a déclaré que le Canada n'a pas vraiment renoncé à quoi que ce soit pour obtenir l'accès aux marchés américains financés par la *Recovery Act*. Le ministre a indiqué que les provinces et territoires n'ont pas fait de nouvelles concessions dans leurs engagements temporaires dans l'AMP; ils ont simplement renoncé au droit de fermer des marchés qu'ils avaient déjà ouverts. Il a expliqué :

Les municipalités, participant par l'intermédiaire de la Fédération canadienne des municipalités, et les provinces ont toutes indiqué que leur processus d'approvisionnement n'avait subi aucune restriction, dans l'ensemble. Les restrictions se limitent aux exclusions prévues en vertu des dispositions de l'AMP de l'OMC. Ainsi, dans

43 Ibid.

44 Témoignages, réunion n° 5, 23 mars 2010.

l'ARRA. Plusieurs témoins ont fait observer que des dispositions semblables figurent dans d'autres projets de loi américains. Guy Caron a fait remarquer que plusieurs projets de loi américains, dont le projet de loi « Jobs for Main Street », d'une valeur de 100 milliards de dollars américains, prévoient des préférences du type « Buy American ». Certains témoins ont laissé entendre qu'en ouvrant aux États-Unis l'accès à un large éventail de contrats municipaux de construction jusqu'en septembre 2011 en contrepartie d'un accès limité à des possibilités d'approvisionnement dans un seul programme, le Canada se retrouverait sans monnaie d'échange si l'un des projets de loi américains d'infrastructure est adopté sans modification des dispositions « Buy American ».

Enfin, Teresa Healy, notamment, s'est inquiétée du fait que le gouvernement du Canada n'a pas pu évaluer les coûts et les avantages prévus de l'accord. Elle s'inquiétait, par exemple, du fait qu'il n'y avait eu « aucune étude sur les préjudices éventuels pour l'économie canadienne découlant de la présence de grands fournisseurs américains de biens et services dans le secteur public⁴⁰ ».

Les témoins qui appuyaient les engagements sur l'accès temporaire de l'AMP entre le Canada et les États-Unis ont reconnu que les critiques de l'accord ont souvent soulevé des préoccupations légitimes. Ils acceptaient que la plus grande partie des fonds de l'ARRA ont déjà été versés et que l'accord n'ouvre aux entreprises canadiennes qu'une petite fraction de ce qui reste. Ils ont cependant fait observer que le Canada avait nettement avantage à conclure un accord plutôt qu'à s'en passer. Shirley-Ann George, par exemple, a affirmé que les Canadiens doivent voir la situation dans son ensemble. Elle a déclaré :

Cet accord est bon pour le Canada, d'abord parce que l'absence d'entente aurait été pire. Les entreprises canadiennes auraient continué de souffrir et les pertes d'emplois subies par le Canada auraient été permanentes⁴¹.

D'autres témoins se sont interrogés sur l'utilisation des chiffres laissant supposer que le Canada aura accès à 2 % des 275 milliards de dollars américains de marchés possibles en vertu de la *Recovery Act*. Marie-Josée Langlois a prévenu qu'il ne fallait pas utiliser ces estimations et rappeler au Comité qu'il était « extrêmement difficile et hautement conjectural » d'essayer d'estimer la valeur des contrats ou l'ampleur des marchés parce que les méthodes de gestion des fonds varient selon les ministères et les programmes américains⁴².

Mme Langlois a également fait remarquer que les estimations de la valeur totale des approvisionnements financés par l'ARRA ouverts aux entreprises canadiennes ne comprenaient pas les fonds réaffectés ni les contrats de sous-traitance qui n'étaient pas

40 Témoignages, réunion n° 3, 16 mars 2010.

41 Témoignages, réunion n° 4, 18 mars 2010.

42 Témoignages, réunion n° 2, 11 mars 2010.

³⁶ prévus par l'ARRA qui restent pour les marchés ouverts aux entreprises canadiennes.
³⁷ D'autres sources estimaient la valeur des marchés à près de 33 milliards de dollars canadiens.

M. Shrybman a aussi fait remarquer qu'il y a, selon lui, des asymétries dans les engagements temporaires sur l'accès aux marchés. Qualifiant l'accord d'« unilatéral, et ce, de façon monumentale », il a attiré tout particulièrement l'attention sur le fait que l'accord s'applique aux municipalités canadiennes, mais pas aux municipalités américaines. Il a déclaré :

Bien des municipalités américaines et des gouvernements d'États affichent exactement le même type de favoritisme local qu'interdit cet accord, et les États-Unis n'ont rien fait pour y mettre fin. Le déséquilibre est encore plus grand quand on pense que le favoritisme américain à l'échelle locale peut être maintenu en vertu de cet accord, mais doit disparaître au Canada.³⁸

Il a aussi soutenu que, conformément aux engagements temporaires sur l'accès, le Canada est obligé de recourir à un processus de règlement des différends si une entreprise américaine estime qu'on ne lui a pas donné accès à un marché public municipal au Canada. M. Shrybman a déclaré qu'il n'y a pas d'obligation réciproque aux États-Unis.

Quelques témoins ont aussi exprimé la crainte que les engagements du Canada dans cette partie de l'AMF compromettent de nombreuses politiques d'approvisionnement municipales. Wayne Peppard a fait remarquer :

De nombreuses politiques sur les marchés publics municipaux renforcent des dispositions d'approvisionnement visant la qualité, les qualifications, la formation, la sécurité et les normes d'emploi et, dans certains cas, des politiques d'équité salariale et de salaire minimum. Ces engagements sociaux et légaux sont susceptibles maintenant d'être remis en question. Les conventions collectives qui prévoient le recrutement à l'échelle locale ou des dispositions sur l'embauche à l'extérieur pourraient [aussi] être menacées.³⁹

De plus, le Comité a appris que le Canada n'a pas obtenu d'exemptions des dispositions « Buy American » autres que celles qui sont prévues expressément dans

- 36 Le montant de 25 milliards de dollars canadiens a d'abord été avancé dans *Buy American Basics*, un rapport de Scott Sinclair à l'intention du Centre canadien de politiques alternatives. Dans ce rapport, M. Sinclair indiquait qu'une estimation très approximative de la valeur des marchés municipaux ouverts en vertu de l'AMF se situait entre 25 et 30 milliards de dollars canadiens, étant donné que le gouvernement de l'Ontario évaluait que 10 milliards de dollars de marchés en Ontario étaient visés par l'accord et que l'Ontario représente 37 % du produit intérieur brut canadien. M. Sinclair, ainsi que de nombreux autres, ont depuis cité le montant le plus bas de la fourchette de 25 à 30 milliards de dollars canadiens.
- 37 Le montant de 33 milliards de dollars canadiens a été évoqué dans le témoignage de Guy Caron à la réunion n° 5 le 23 mars 2010. Il était attribué à Manufacturiers et Exportateurs du Canada.
- 38 *Témoignages*, réunion n° 5, 23 mars 2010.
- 39 *Témoignages*, réunion n° 7, 1^{er} avril 2010.

Le Comité a entendu de nombreuses estimations différentes de la valeur des possibilités de contrats qui s'ouvrent aux entreprises canadiennes grâce aux engagements temporaires de l'AMF. Scott Sinclair a fait observer que, sur les 275 milliards de dollars américains prévus dans la *Recovery Act*, le budget total des sept programmes pour lesquels le Canada a obtenu une exception se chiffre à 18 milliards de dollars américains et que, au 31 décembre 2009, les deux tiers de ces fonds avaient déjà été affectés. Il a ajouté :

Autrement dit, les fournisseurs canadiens seront en lice pour seulement 6 milliards de dollars américains des projets de relance financés par le gouvernement fédéral, soit seulement 2 % des marchés publics financés par l'ARRA. Le reste échappe à la portée de l'accord. Et le montant ouvert, dans la pratique, aux fournisseurs canadiens sera considérablement moindre que ceux que j'ai indiqués. Le reste échappe à la portée de l'accord³⁴.

Steven Shrybman a déclaré que cette estimation est généreuse parce qu'elle ne tient pas compte de toutes les autres exceptions et exclusions prévues dans les règles américaines sur les approvisionnements pour lesquelles le Canada n'a pas obtenu d'exception. Dans son mémoire au Comité, il a fait observer que, conformément à l'AMF entre le Canada et les États-Unis, les opérations de compensation, les marchés réservés et les préférences locales aux États-Unis — qui sont presque tous établis par les États et au niveau local — restent en place. Il a expliqué :

Cela signifie que les États-Unis ont accepté de suspendre l'obligation d'acheter des biens américains comme condition à l'obtention de fonds dans le cadre des sept programmes fédéraux en question, mais qu'ils ne s'engagent pas à obliger les gouvernements des États ni les administrations municipales à enlever leurs propres barrières aux soumissions canadiennes à l'égard des projets financés dans le cadre de ces sept programmes fédéraux [...]³⁵.

Le Comité a aussi appris que des fonctionnaires du ministère du Développement économique du Québec ont évalué à 1,3 milliard de dollars américains les fonds non attribués en vertu des sept programmes désignés ci-dessus.

Les opposants à l'AMF entre le Canada et les États-Unis ont également soutenu que la modeste amélioration de l'accès du Canada aux marchés financés par l'ARRA avait un prix élevé. Guy Caron a laissé entendre que le Canada donnait aux entreprises américaines la possibilité de soumissionner, jusqu'en septembre 2011, pour obtenir des contrats provinciaux et municipaux d'infrastructure et de construction d'une valeur estimée à 25 milliards de dollars canadiens, comparativement aux 2 % des fonds

34

Témoignages, réunion n° 3, 16 mars 2010.

35

Shrybman, S., *L'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics (février 2010) et les marchés publics des municipalités canadiennes*, mémoire présenté au nom du Conseil des Canadiens, 23 mars 2010.

- US Department of Housing and Urban Development, Office of Community Planning and Development, *Community Development Block Grants Recovery*;
- US Department of Housing and Urban Development, Office of Public and Indian Housing, *Public Housing Capital Fund*;
- US Environmental Protection Agency, *Clean Water and Drinking Water State Revolving Funds*, pour les projets financés par la réaffectation du financement de l'ARRA lorsque les contrats sont signés après le 17 février 2010.

Pour sa part, le Canada s'engage à donner aux entreprises américaines un accès aux marchés de services de construction de nombreux organismes gouvernementaux provinciaux et territoriaux, sociétés d'État et municipalités jusqu'en septembre 2011. À l'instar des engagements permanents du Canada décrits ci-dessus, les organismes gouvernementaux particuliers à qui s'appliquent les engagements temporaires varient d'une province ou d'un territoire à l'autre. Le seuil de 8,5 millions de dollars canadiens dans les engagements pris par le Canada dans l'AMP de l'OMC s'applique aussi aux engagements relatifs à l'accès élargi.

Les engagements du Canada relatifs à l'accès temporaire élargi font également l'objet de certaines exclusions. Dans la plupart des cas, ces exclusions ressemblent à celles qui figurent dans les engagements permanents du Canada à l'égard des approvisionnements infranationaux à l'OMC. Une différence notable cependant est le fait que, dans ses engagements temporaires, le Canada se réserve le droit d'imposer des plafonds à ses concessions afin de faire contrepoids aux nouvelles mesures restrictives d'approvisionnement préférentiel que pourraient prendre un État ou une administration locale aux États-Unis.

2. Points de vue des témoins

Tout comme pour le volet sur les engagements permanents de l'AMP entre le Canada et les États-Unis, les témoins divergeaient nettement d'opinion au sujet de l'entente provisoire sur un champ d'application élargi. Certains ont soutenu que le Canada a fait des importantes concessions sur les marchés publics provinciaux, territoriaux et locaux et obtenu en contrepartie un accès très limité aux marchés d'approvisionnement américains. D'autres croyaient que le Canada a fait des gains modestes mais importants sur les marchés d'approvisionnement américains en contrepartie de la reconnaissance des politiques d'approvisionnement municipales, provinciales et territoriales existantes.

Plusieurs témoins opposés à l'AMP ont déclaré au Comité que les gains que le Canada pourra tirer de l'exemption partielle des exigences de l'ARRA en matière de contenu national seront probablement minimes. Non seulement la plus grande partie du financement de l'ARRA a-t-elle été déjà affectée, mais l'AMP entre le Canada et les États-Unis n'ouvre aux entreprises canadiennes qu'une infime partie du financement qui reste.

Etats, les provinces et les territoires peuvent lever ces exceptions à leur gré³² compliquent cette analyse.

De plus, le Comité a appris que les Etats-Unis ont de mauvais antécédents en ce qui concerne les rapports à présenter conformément à l'AMP de l'OMC. Les documents exigés arrivent avec plusieurs années de retard et, comme l'a fait remarquer Scott Sinclair, les Etats-Unis ne produisent pas de statistiques détaillées au niveau des Etats sur les marchés publics visés par l'AMP de l'OMC. Ces contraintes statistiques compliquent l'analyse de l'incidence des engagements permanents en vertu de l'AMP entre le Canada et les Etats-Unis.

B. Entente provisoire sur un champ d'application élargi

1. Contenu de l'accord

Le deuxième volet de l'AMP entre le Canada et les Etats-Unis est une série d'engagements pris par les deux pays en vue d'offrir un accès temporaire aux autres possibilités d'approvisionnement intranationales jusqu'en septembre 2011. Ces engagements temporaires d'accès se rajoutent aux engagements pris dans l'AMP de l'OMC décrits ci-dessus. Les engagements particuliers sont indiqués dans la partie B de l'AMP entre le Canada et les Etats-Unis et dans l'appendice C de cet accord.

Pour leur part, les Etats-Unis acceptent de lever leurs restrictions sur les achats locaux à l'égard du fer, de l'acier et des produits manufacturés canadiens utilisés dans les projets financés par l'ARRA et administrés par les Etats pour sept programmes désignés dans les 50 Etats³³. Ces programmes sont les suivants :

- US Department of Agriculture (USDA), Rural Utilities Services, *Water and Waste Disposal Programs*;
- USDA Rural Housing Service, *Community Facilities Program*;
- US Department of Energy, Office of Energy Efficiency and Renewable Energy, *Energy Efficiency and Conservation Block Grants*;
- US Department of Energy, Office of Energy Efficiency and Renewable Energy, *State Energy Program*;

32 En vertu de certains accords internationaux sur les marchés publics, les pays peuvent se réserver le droit de prévoir certaines exceptions ou exclusions, mais ils peuvent aussi choisir de les lever.

33 Parce que cette concession figure dans les engagements pris par les Etats-Unis dans l'AMP de l'OMC, elle reste assujettie au seuil de 7,8 millions de dollars américains pour les services de construction.

contenu canadien dans ces véhicules et, comme l'a affirmé M^{me} Ahn, cette condition a fait que « le Canada profitera d'une fraction notable des retombées économiques de ce contrat d'achat public d'une valeur sans précédent de 1,2 milliard de dollars^{29,30} ».

D'autres ont soutenu que, contrairement au Canada, les États-Unis ne semblaient pas hésiter à imposer des exigences en matière de contenu national qui protégeaient la capacité d'utiliser les deniers publics pour stimuler l'économie nationale. Steven Shrybman (avocat des affaires de commerce international et d'arbitrage d'intérêt public, Conseil des Canadiens) a fait remarquer :

Je crois donc que les États-Unis comprennent que les dépenses de fonds publics pour créer des biens publics constituent également un moyen raisonnable de créer des emplois. Je doute que les États américains renoncent à cette prérogative³¹.

Le Comité a aussi entendu certains témoins affirmer que les seuils au-dessous desquels les engagements permanents sur l'accès ne s'appliquent pas sont trop élevés et qu'ils excluent une part importante des contrats d'approvisionnement. Omar Hammoud a fait observer que, pour son entreprise, le seuil de 7,8 millions de dollars américains constitue un grand obstacle à l'accès à des contrats d'approvisionnement aux États-Unis. M. Hammoud a déclaré que 80 % des projets américains sont inférieurs à ce seuil. Il a indiqué également que les gros contrats peuvent être fractionnés de manière à ce qu'ils soient tous inférieurs à ce seuil. Il a fait valoir que les gouvernements peuvent ainsi éviter d'ouvrir le processus aux fournisseurs étrangers.

Shirley-Ann George a cependant rappelé au Comité que le Canada a aussi des seuils semblables, qui ont été mis en place à la demande des provinces et des territoires. Ces seuils permettent aux gouvernements intérieurs de réserver certains marchés publics locaux aux entreprises locales.

Même si les témoins divergeaient d'opinion sur les engagements permanents pris dans l'AMF entre le Canada et les États-Unis, un aspect qui faisait consensus est la difficulté d'estimer ou de prévoir l'effet sur les entreprises au Canada et aux États-Unis. Les engagements relatifs aux approvisionnements qui diffèrent d'un endroit à l'autre, l'incidence de la valeur de seuil, la myriade d'exceptions et d'exclusions, et le fait que les

29

Témoignages, réunion n° 7, 1^{er} avril 2010.

30

Il convient de souligner que, depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, le Canada a inclus les chemins de fer urbains et le matériel de transport urbain dans les exceptions aux dispositions sur les marchés publics de tous ses accords internationaux. Cette exception a aussi été ajoutée dans l'AMF entre le Canada et les États-Unis, ce qui signifie que la ville de Toronto, ou toute autre administration internationale, reste libre de mettre en œuvre une telle politique si elle le souhaite.

31

Témoignages, réunion n° 5, 23 mars 2010.

économique de certaines provinces. L'accord ne s'applique pas à toute mesure adoptée ou maintenue relativement aux Autochtones²⁵.

M^{me} Carrière a aussi fait remarquer que les acquisitions pour le compte de municipalités, de conseils scolaires, d'entités de services sociaux et d'hôpitaux au Canada sont également exclues de l'AMP entre le Canada et les États-Unis pour faire contrepois aux exclusions locales aux États-Unis. À son avis, les engagements permanents du Canada à l'égard de l'ouverture des marchés publics provinciaux et territoriaux, conformément à l'AMP de l'OMC, sont comparables aux engagements américains.

Quelques témoins craignaient qu'en élargissant les engagements de l'AMP de l'OMC de manière à inclure les marchés publics provinciaux et territoriaux, les gouvernements du Canada sacrifieraient leur capacité d'utiliser les marchés publics pour appuyer le développement économique futur. Teresa Healy a déclaré :

En pleine tourmente économique, les provinces et les territoires ont renoncé à un espace politique important qu'ils pourraient utiliser à meilleur escient pour appuyer la production de biens et de services canadiens, dans les secteurs à la fois public et privé²⁶.

Le Comité a aussi appris qu'en acceptant une ouverture partielle mais permanente des marchés publics provinciaux et territoriaux, le Canada a compromis sa capacité de mettre en œuvre des politiques d'achats au Canada. Plusieurs témoins croyaient que les exigences en matière de contenu national constituaient un élément important des marchés publics, afin qu'au moins une partie des sommes consacrées à ces marchés appuient l'économie canadienne. Angelo DiCaro (représentant national aux communications, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile) a déclaré :

Les politiques sur les produits canadiens, lorsqu'elles sont utilisées correctement, peuvent servir de levier stratégique pour encourager le développement économique et social intérieur, particulièrement pour ce qui est de maintenir un secteur manufacturier solide et dynamique au Canada²⁷.

Wayne Peppard était d'accord et il a expliqué qu'il préférait que ses impôts servent à « encourager les entrepreneurs et des travailleurs canadiens contribuant à notre économie de même qu'à permettre aux travailleurs sans emploi et non inscrits, dont le pourcentage est évalué à 12 % et qui sont à court de prestations d'assurance-emploi, de contribuer à l'économie canadienne²⁸ ».

Jenny Ahn a qualifié l'acquisition récente par la ville de Toronto de véhicules légers sur rail d'exemple de politique réussie d'achats au Canada. Toronto a exigé 25 % de

- | | |
|----|--|
| 25 | Témoignages, réunion n° 2, 11 mars 2010. |
| 26 | Témoignages, réunion n° 3, 16 mars 2010. |
| 27 | Témoignages, réunion n° 7, 1 ^{er} avril 2010. |
| 28 | Ibid. |

ethnique minoritaire. Il a fait remarquer que 23 % des fonds fédéraux consacrés aux marchés publics sont réservés à ces entreprises aux États-Unis²⁴. Le Comité a appris qu'il existe des exceptions semblables au niveau des États, dont certaines varient de 25 à 40 %.

De fait, le Comité a appris que la question des marchés réservés aux petites entreprises était l'une des principales raisons pour lesquelles le Canada avait toujours résisté par le passé à conclure un accord sur les marchés infranationaux avec les États-Unis, aussi bien à l'OMC qu'en vertu de l'ALÉNA. Carl Grenier a présenté un historique détaillé des négociations sur les marchés publics à l'OMC, s'inspirant de son expérience personnelle au sein de l'équipe de négociation du Canada lors des négociations de l'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT) au cycle de Tokyo. M. Grenier a affirmé qu'à son avis, les États-Unis ont négocié une modification de dernière minute au premier accord du GATT sur les marchés de services en 1979, afin de protéger ses marchés réservés aux petites entreprises. Cette modification a représenté un important recul pour le Canada, qui s'attendait à profiter considérablement de sa proximité avec les marchés d'approvisionnement américains.

D'après M. Grenier, c'est à cause du refus permanent des négociateurs américains d'exempter les entreprises canadiennes des marchés réservés aux petites entreprises que le Canada n'a pas élargi ses engagements en vertu de l'AMP de l'OMC afin d'inclure les approvisionnements infranationaux en 1994. D'après le Canada à l'époque, ces marchés réservés empêchaient les entreprises canadiennes d'avoir le même accès aux marchés d'approvisionnement américains que celui des États-Unis aux marchés d'approvisionnement fédéraux du Canada. M. Grenier a déclaré que le Canada ne souhaitait pas accentuer encore plus le déséquilibre en appliquant le traitement injuste aux approvisionnements infranationaux. Vu sous cet angle, M. Grenier estimait donc que l'AMP entre le Canada et les États-Unis était très inquiétant. Selon lui, le Canada a donné accès aux marchés publics provinciaux et territoriaux du Canada sans avancer dans le dossier des marchés réservés aux petites entreprises ou au sujet des autres exemptions américaines à l'OMC.

Dany Carrière a reconnu que les États-Unis ont prévu des exclusions dans leurs engagements en vertu de l'AMP de l'OMC, mais affirmé que les provinces et les territoires, qui ont travaillé à l'élaboration de la proposition canadienne, ont prévu quelques exclusions comparables. Elle a déclaré :

[...] je tiens à préciser que... nous avons l'exclusion équivalente pour les restrictions américaines relatives aux transports en commun. Nous avons l'équivalent pour les restrictions et les préférences concernant les projets de routes. Nous avons repris une exclusion équivalente qui ne s'applique pas aux préférences ni aux restrictions concernant des programmes qui favorisent le développement des régions défavorisées, ainsi qu'une exclusion pour les marchés visant à contribuer au développement

internationale. Ils évitent aux pays de devoir lancer des appels d'offres ouverts pour des contrats qui ne valent manifestement pas la peine qu'on lance un appel d'offres international²⁰.

2. Points de vue des témoins

Le Comité a entendu des témoins affirmer que, parce que l'AMP entre le Canada et les États-Unis garantit l'accès aux concessions sur les approvisionnements faites par 37 États dans l'AMP de l'OMC, il procure des avantages importants au Canada. Scott Sinclair a fait remarquer que, jusqu'à ce que l'AMP entre le Canada et les États-Unis soit signé, les fournisseurs canadiens n'avaient pas le droit de contester les décisions qui les excluaient des appels d'offres effectués par les 37 États signataires de l'AMP de l'OMC²¹. Lynda Watson était d'accord. Elle a fait observer que les engagements permanents à l'OMC donnent aux entreprises canadiennes une certaine certitude dont elles ont grandement besoin quant à leurs droits de poursuivre des contrats d'approvisionnement aux États-Unis. À son avis, l'AMP entre le Canada et les États-Unis protège jusqu'à un certain point, les entreprises canadiennes contre un traitement injuste dans l'attribution des contrats d'approvisionnement à l'échelle des États-Unis²². Jean-Michel Laurin a fait remarquer que le Canada a obtenu le même accès aux États-Unis que celui dont jouissent les entreprises européennes depuis des années²³.

Cependant, des témoins ont reproché au gouvernement du Canada de ne pas avoir obtenu de meilleurs engagements permanents sur l'accès aux marchés des États-Unis. Ils ont fait remarquer que les engagements américains ne portent pas sur tous les ministères et organismes des États et ils ont attiré l'attention sur les nombreuses exclusions pour lesquelles le Canada n'a pas obtenu d'exemption. Parmi les exemptions encore en place, certains témoins ont insisté sur les restrictions relatives aux achats aux États-Unis rattachées notamment aux projets de transport en commun et de voirie, aux contrats des services d'utilité publique, à l'achat de véhicules, aux services d'édition et à l'acier de construction financés par le gouvernement fédéral. Ils ont indiqué que les exclusions et exceptions des États-Unis en vertu de l'AMP de l'OMC sont si vastes que les entreprises canadiennes ne constateront peut-être pas une grande amélioration de leur accès aux marchés d'approvisionnement infranationaux des États-Unis.

Guy Caron (représentant national, Projets spéciaux, Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier) a déclaré que l'une des principales exceptions prévues dans les engagements des États-Unis en vertu de l'AMP de l'OMC est celle qui touche aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à un membre d'un groupe

- | | |
|----|--|
| 20 | Témoignages, réunion n° 4, 18 mars 2010. |
| 21 | Témoignages, réunion n° 3, 16 mars 2010. |
| 22 | Témoignages, réunion n° 2, 11 mars 2010. |
| 23 | Témoignages, réunion n° 3, 16 mars 2010. |

- construction navale et réparation de navires;

- chemins de fer urbains et matériel de transport urbain, systèmes, composants et matériaux entrant dans leur fabrication, ainsi que tout le matériel en fer ou en acier destiné à des ouvrages;

- préférences ou restrictions concernant des projets de routes;

- marchés portant sur l'acquisition de produits, de services ou de services de construction pour le compte de conseils scolaires, d'établissements d'enseignement financés par le secteur public, d'entités de services sociaux ou d'hôpitaux (cette exception ne s'applique pas à l'Ontario ni au Québec);

- marchés portant sur les produits relevant du n°58 de la Classification fédérale des approvisionnements (matériel de communication, matériel de détection des radiations et d'émission de rayonnement cohérent);

- marchés réservés aux petites entreprises et aux entreprises détenues par des minorités ;

- marchés de produits agricoles passés en application de programmes de soutien à l'agriculture ou de programmes d'aide alimentaire;

- exemptions pour des raisons de sécurité nationale, visant notamment les achats de pétrole nécessaires au maintien de réserves stratégiques et marchés passés pour protéger les matières ou la technologie nucléaires.

Une liste complète des engagements et exceptions des provinces et des territoires à l'OMC sur l'accès aux marchés se trouve à l'appendice A de l'AMP entre le Canada et les États-Unis.

Les États-Unis sont le seul pays signataire de l'AMP de l'OMC pour lequel les engagements du Canada relativement aux approvisionnements internationaux s'appliqueront au départ. Les autres pays signataires de l'AMP de l'OMC n'auront pas accès aux possibilités d'approvisionnement infranationales au Canada tant qu'ils n'auront pas négocié un accès mutuellement acceptable à leurs propres marchés d'approvisionnement.

Une restriction commune à tous les pays signataires de l'AMP de l'OMC est que les contrats d'approvisionnement doivent dépasser une certaine valeur de seuil afin d'être assujettis à l'accord. Pour les administrations infranationales aux États-Unis, ce seuil est de 554 000 \$US pour les produits et services, et de 7,8 millions de dollars américains pour les services de construction. Au Canada, les seuils sont comparables : 604 500 \$CA pour les produits et services, et 8,5 millions de dollars canadiens pour les services de construction. Comme l'a expliqué Carl Grenier au Comité, ces seuils sont en place en grande partie parce qu'il est long et coûteux d'ouvrir tous les contrats à la concurrence

pris en 1994 dans l'AMP de l'OMC sur les approvisionnements internationaux, soit dans 37 États américains.

Les États-Unis n'ont pas pris de nouveaux engagements à l'OMC en vertu de l'accord conclu avec le Canada. Les engagements relatifs à l'accès aux marchés ont été pris par les 37 États en 1994 et, jusqu'ici, s'étaient appliqués à tous les pays signataires de l'AMP de l'OMC sauf le Canada. Les États-Unis n'avaient pas voulu appliquer au Canada leurs engagements sur les approvisionnements internationaux sans obtenir un accès comparable en contrepartie.

Tous les pays qui signent l'AMP de l'OMC décrivent leurs engagements spécifiques dans un appendice remis à l'OMC. L'annexe 2 de cet appendice décrit les engagements spécifiques et les exceptions pour chacune des entités internationales assujetties à l'accord. D'autres exceptions à l'échelle nationale se trouvent dans les notes générales de chaque pays sur l'appendice.

Pour les États-Unis, les exceptions comprennent notamment :

- Pour 12 des 37 États, l'AMP de l'OMC ne s'applique pas aux marchés portant sur l'acier de construction (y compris dans le cadre de sous-contracts), les véhicules moteur et le charbon.
- L'AMP de l'OMC ne s'applique pas aux marchés réservés aux petites entreprises et aux entreprises détenues par des minorités.
- L'AMP de l'OMC ne s'applique pas aux préférences ou restrictions visant à promouvoir le développement de régions économiques défavorisées et d'entreprises appartenant à des minorités, des anciens combattants invalides et des femmes.
- Les États se réservent le droit d'appliquer des restrictions afin de promouvoir la qualité de l'environnement, à condition que ces restrictions ne constituent pas des obstacles déguisés au commerce international.
- L'AMP de l'OMC ne s'applique pas aux marchés passés par une entité visée pour le compte d'entités non visées à un niveau de gouvernement différent.
- L'AMP de l'OMC ne s'applique pas aux restrictions associées aux fonds fédéraux pour les transports publics et les projets routiers.

L'engagement du Canada d'ouvrir indéfiniment les marchés d'approvisionnement internationaux aux États-Unis comprend les approvisionnements de la vaste majorité des ministères et de la plupart des organismes provinciaux et territoriaux. Mais ces engagements relatifs à l'accès aux marchés prévoient aussi quelques exceptions, certaines touchant à des provinces ou territoires en particulier et d'autres s'appliquant à tous les gouvernements. Voici quelques-unes de ces exceptions :

approvisionnement municipal auraient dû être consultés au sujet d'une entente qui porte aussi sur les approvisionnements municipaux¹⁷.

Enfin, certains témoins estimaient que le Canada s'était placé lui-même en position d'échec par sa manière d'aborder les négociations avec les États-Unis. Ainsi, Carl Grenier a soutenu que, parce que le Canada était le seul pays qui souhaitait vraiment un accord sur les marchés publics, il était dès le départ en mauvaise position pour négocier. Il croyait que le Canada n'aurait jamais pu négocier une entente équitable en se mettant ainsi dans une position de demandeur, et il a ajouté :

Le Canada a dit aux États-Unis, « Il nous faut à tout prix une entente. » Quand vous dites cela à quelqu'un, vous êtes certain d'en avoir une. Nous avons obtenu une entente, mais à quel prix¹⁸ :

L'ACCORD CANADA — ÉTATS-UNIS SUR LES MARCHÉS PUBLICS

L'accord entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis sur les marchés publics comprend trois volets :

- un échange d'engagements permanents au titre de AMP de l'Organisation mondiale du commerce (OMC);
- un accord temporaire, jusqu'à septembre 2011, garantissant un accès mutuel à certains projets d'infrastructure des États, des provinces et des municipalités;
- un engagement à explorer la portée de négociations ultérieures, ainsi qu'un accord pour des consultations accélérées sur les questions touchant aux marchés publics à l'avenir¹⁹.

Le Comité a examiné chacun de ces éléments, comme il en est fait état ci-dessous.

A. Engagements permanents à l'OMC

1. Contenu de l'accord

En élargissant ses engagements conformément à l'AMP de l'OMC de manière à inclure les approvisionnements intranationaux, le Canada accepte, pour la première fois permanent aux marchés d'approvisionnement de l'ensemble des provinces et territoires, sauf le Nunavut. En contrepartie, les États-Unis appliquent au Canada leurs engagements

17

Témoignages, réunion n° 5, 23 mars 2010.

18

Témoignages, réunion n° 4, 18 mars 2010.

19

Témoignages, réunion n° 3, 16 mars 2010.

Les termes de l'entente ont pour ainsi dire été établis par les provinces et par l'industrie, dans leur intérêt, d'après ce qu'elles considéraient être une entente intéressante et ce qu'il y avait de mieux pour leurs travailleurs et leurs entreprises. Le rôle du gouvernement fédéral s'est borné à mener les négociations [...] les négociateurs du gouvernement du Canada étaient comme des avocats qui s'exprimaient au nom de leurs clients, à savoir l'industrie, les travailleurs ainsi que les provinces et les territoires du Canada¹³.

Plusieurs témoins ont félicité les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux pour la rapidité avec laquelle ils sont parvenus à l'élaboration d'une proposition consensuelle à présenter au représentant au commerce des États-Unis. Michael Buda (directeur, Politiques et recherches, Fédération canadienne des municipalités) a qualifié de « tout à fait remarquable¹⁴ » le fait que toutes les provinces et tous les territoires aient signé un accord en moins de six mois. Shirley-Ann George (première vice-présidente, Politiques, Chambre de commerce du Canada) a aussi félicité les négociateurs du Canada et déclaré :

[...] si l'on tient compte du temps qu'il faut habituellement pour négocier des accords internationaux, le fait d'avoir conclu une telle entente en six mois est un accomplissement impressionnant. Si l'on tient compte du fait que l'accord nécessitait également l'adhésion des provinces, franchement, c'est carrément ahurissant que ce groupe ait pu parvenir à un accord en six mois¹⁵.

Le Comité a cependant entendu des critiques au sujet de la manière dont le Canada a abordé les négociations. Ainsi, plusieurs témoins se sont plaints du manque de consultation avant et pendant les négociations officielles avec les États-Unis. Wayne Peppard (directeur général, British Columbia and Yukon Territory Building and Construction Trades Council) n'était pas au courant des consultations avec des groupes syndicaux ou des représentants des travailleurs dans son industrie avant la signature de l'accord :

Je peux simplement espérer qu'on tiendra pleinement compte des préoccupations des travailleurs s'il devait y avoir un élargissement des engagements à l'égard de tout accord permanent avec quelque pays que ce soit relativement aux marchés publics¹⁶.

Michael Buda a exprimé son inquiétude au sujet de la manière dont le Canada a développé sa position de négociation initiale. Il a reconnu les compétences des provinces et des territoires sur les approvisionnements infranationaux au Canada, mais il a ajouté que les municipalités n'ont pas été consultées durant les premières discussions entre le gouvernement fédéral et les provinces et territoires. Il a déclaré que les experts en

- 13 Témoignages, réunion n° 6, 30 mars 2010.
- 14 Témoignages, réunion n° 5, 23 mars 2010.
- 15 Témoignages, réunion n° 4, 18 mars 2010.
- 16 Témoignages, réunion n° 7, 1^{er} avril 2010.

d'approvisionnement infranationaux américains pour les entreprises canadiennes. La question avait été soulevée à plusieurs reprises entre le premier ministre Stephen Harper et le président américain Barack Obama, et faisait l'objet d'un lobbying politique, diplomatique et administratif.

Le Comité s'est d'ailleurs rendu à Washington en avril 2009 pour rencontrer des membres du Congrès et des représentants de l'administration américaine. Il visait à attirer l'attention sur quelques problèmes commerciaux et frontaliers entre le Canada et les États-Unis, y compris l'incidence éventuelle sur certains secteurs intégrés dans les économies canadienne et américaine des restrictions sur les achats américains.

En plus de ce lobbying, les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux ont commencé, au printemps et à l'été 2009, à élaborer une première proposition en vue d'un accord négocié. Comme l'a fait remarquer Dany Carrière (directrice, Accès aux marchés multilatéral, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international), le Canada se penchait, dans cette proposition, non seulement sur les enjeux particuliers de l'ARRA, mais aussi sur les contentieux commerciaux persistants dans le domaine des marchés publics entre le Canada et les États-Unis¹¹.

Le 20 août 2009, la proposition a été présentée au représentant au commerce des États-Unis (USTR). D'après M^{me} Carrière, les deux parties ont amorcé les négociations officielles le 1^{er} octobre 2009. Après plusieurs séances de négociation, un accord de principe a été conclu le 3 février 2010, et l'AMTP est entré en vigueur le 16 février.

Les succès des négociations de l'AMTP entre le Canada et les États-Unis dépendaient de l'étroite collaboration et du consentement unanime des provinces et des territoires. Bien que le gouvernement fédéral ait le pouvoir de négocier des traités internationaux au nom de l'ensemble du pays, les provinces et les territoires exercent une compétence exclusive sur leurs propres politiques d'approvisionnement. Pour que le Canada négocie un accord avec les États-Unis sur les marchés publics infranationaux, les provinces et les territoires devaient consentir à ouvrir leurs marchés d'approvisionnement et préciser les concessions qu'ils étaient prêts à accorder. Marie-Josée Langlois (directrice, Politique commerciale en Amérique du Nord, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international) a déclaré :

Les provinces et les territoires ont joué un rôle tout au long des discussions. L'accord représente leurs intérêts et ceux de leurs parties intéressées, de leurs électeurs et de leurs municipalités¹².

Lorsqu'il a témoigné devant le Comité, le ministre du Commerce international, Peter Van Loan, a décrit le processus de négociation comme suit :

11 Témoignages, réunion n° 2, 11 mars 2010.
12 Ibid.

Act, les dispositions « Buy American » ont entraîné l'exclusion du marché des approvisionnement infranationaux depuis un an et demi.⁹

Le Comité a appris que, dans certains cas, les États et les administrations locales n'envisagent pas des soumissions étrangères pour des contrats d'approvisionnement, même lorsque les entreprises étrangères sont autorisées à soumissionner. Certains ont informé le Comité que cette exclusion pourrait s'expliquer par le fait que les gouvernements n'étaient pas sûrs de pouvoir utiliser des produits de fabrication canadienne ou que certaines administrations municipales des États-Unis ont décidé de s'approvisionner auprès de fournisseurs américains afin d'éviter d'avoir deux stocks différents, soit un composé de biens de fabrication américaine pour les projets financés en vertu de l'ARRA, soit composé de biens provenant du Canada pour les projets auxquels l'ARRA ne s'applique pas. Le cas bien connu de la société torontoise qui a décroché un contrat d'approvisionnement en tuyaux de plastic d'un centre de santé en Californie, mais qui a vu la tuyauterie se faire arracher parce qu'elle avait été fabriquée au Canada, illustre bien l'incidence possible d'une telle exclusion, ou même d'une impression d'exclusion, sur les entreprises canadiennes.

Certains témoins étaient cependant sceptiques au sujet de l'incidence sur les entreprises canadiennes des dispositions « Buy American » de la *Recovery Act*. Teresa Healy (chercheuse principale, Service des politiques économiques et sociales, Congrès du travail du Canada) a indiqué qu'il y avait très peu de renseignements concrets sur l'ampleur des préjudices subis par les fournisseurs canadiens à cause de ces dispositions. Elle a également réfuté les affirmations que les exigences sur le contenu national aux États-Unis avaient contribué au déclin des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis en 2009, et elle a ajouté :

Les données portant sur les préjudices subis par les fournisseurs canadiens en raison des dispositions privilégiant l'achat de biens américains, qui existent depuis les années 1930, ne sont pas des données scientifiques. À cause de l'exigence de confidentialité entourant les affaires des entreprises, les renseignements ne nous sont fournis que par l'entremise de la presse. Nous ne savons donc pas vraiment quelle a été la gravité de ces préjudices et nous ne pouvons tout simplement pas accepter l'idée selon laquelle ce sont les dispositions privilégiant l'achat de biens américains, plutôt que la récession économique qui sont à l'origine de la baisse de nos exportations¹⁰.

D. La réaction du gouvernement fédéral canadien aux dispositions « Buy American » de l'ARRA

Les témoins ont indiqué au Comité qu'avant même que l'ARRA soit adoptée, le gouvernement du Canada discutait activement avec le gouvernement américain au sujet des achats aux États-Unis et s'efforçait d'obtenir un accès aux contrats

9 Témoignages, réunion n° 5, 23 mars 2010.
10 Témoignages, réunion n° 3, 16 mars 2010.

contenu national⁶. De même, tous les produits en fer et en acier et leurs revêtements utilisés dans les projets financés par la FHWA doivent être fabriqués à 100 % aux États-Unis.

C. Incidence des restrictions « Buy American » de l'ARRA sur les entreprises canadiennes

Le Comité a appris que de nombreuses entreprises canadiennes ont été touchées par les dispositions « Buy American » de l'ARRA. Lynda Watson (directrice, Politique commerciale avec l'Amérique du Nord, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international) a déclaré :

Dès que les dispositions favorisant les achats aux États-Unis sont apparues dans la loi sur la relance économique de ce pays, il était évident que les entreprises canadiennes allaient en souffrir. Mes collègues de nos consulats et de nos bureaux régionaux au Canada recevaient des appels des entreprises qui leur disaient : « Mon client me dit que je ne peux pas présenter une soumission, alors que dois-je faire? » Ou encore, elles disaient : « J'essaie de présenter une soumission, mais je ne comprends pas leurs exigences⁷. »

Le Comité a aussi entendu directement des représentants des entreprises canadiennes. Témoignant au sujet de l'incidence des dispositions « Buy American » de la *Recovery Act* sur les activités de son entreprise, Omar Hammoud (président et directeur général, APG-Neuros Inc.) a déclaré que, depuis l'entrée en vigueur de l'ARRA, son entreprise avait été écartée de 20 projets auxquels elle devait participer : « Les Américains ont utilisé nos concepts, nos renseignements techniques et nos renseignements commerciaux de nature exclusive et, à la dernière minute, ils nous ont annoncé que nous ne faisons plus partie du projet⁸. »

Selon M. Hammoud, ces projets perdus ont coûté 8 millions de dollars à son entreprise. Il a aussi déclaré au Comité que son entreprise avait dû s'implanter dans le nord de l'État de New York afin de ne pas continuer à perdre l'accès aux possibilités d'approvisionnement aux États-Unis. Il a ajouté que cette mesure, nécessaire pour assurer la survie et le fonctionnement de son entreprise, avait coûté 40 emplois canadiens, qui auraient été créés dans la région de Montréal.

L'expérience de Steve Ross (directeur général, Cherubini Group) est semblable. M. Ross a déclaré que, par le passé, son entreprise n'avait pas eu de mal à obtenir des contrats d'approvisionnement à l'échelle des États, en partie parce que peu de ces projets étaient financés par le gouvernement fédéral. Depuis l'entrée en vigueur de la *Recovery*

6 Pour plus de renseignements, voir Foley & Lardner LLP, « *Buy American Provision in Stimulus Legislation Poses Serious Compliance Challenges for Public Works Contractors and DHS Suppliers* », http://www.foley.com/publications/pub_detail.aspx?pubid=5720.

7 Témoignages, réunion n° 2, 11 mars 2010.

8 Témoignages, réunion n° 4, 18 mars 2010.

Etats-Unis. Mais comme l'a fait remarquer Jean-Michel Laurin (vice-président, Politiques d'affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada), la promesse de respecter les accords commerciaux internationaux était une maigre consolation pour les entreprises canadiennes parce que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ne porte pas sur les transferts fédéraux aux Etats et aux administrations locales ni sur l'approvisionnement des gouvernements internationaux⁴. Par conséquent, malgré cette disposition de l'ARRA, les entreprises canadiennes continuaient d'être exclues des possibilités d'approvisionnement infranationales financées par cette loi.

B. Exigences américaines en matière de contenu national dans d'autres lois

Le Comité a appris que les exigences en matière de contenu national ne sont pas nouvelles dans la politique américaine sur les marchés publics. Les dispositions « Buy American » de l'ARRA chevauchent deux autres grandes lois américaines sur le contenu national : la *Buy American Act* et le *Buy America Statute*.

La *Buy American Act* est entrée en vigueur en 1933 et, dans son état actuel, s'applique à tous les marchés publics américains et à tous les projets de construction des organismes fédéraux visés par la *Federal Acquisition Regulation*. Sauf quelques exceptions, cette loi exige que toutes les fournitures destinées à des contrats d'approvisionnement admissibles soient fabriquées aux Etats-Unis et qu'au moins la moitié de toutes les composantes (d'après la valeur) soit d'origine américaine. De même, tous les matériaux utilisés dans les projets de construction doivent aussi être fabriqués aux Etats-Unis.

Comme l'a fait remarquer Carl Grenier (qui témoignait à titre personnel), la *Buy American Act* prévoit quelques pratiques préférentielles qui favorisent les fournisseurs locaux par rapport aux concurrents canadiens et d'autres pays. Pour obtenir un marché, les fournisseurs étrangers doivent faire des offres de 6 % ou 12 % inférieures à celles des entreprises locales, selon le type de contrat. Dans le cas des contrats militaires, l'offre étrangère doit coûter 50 % de moins⁵.

Le *Buy America Statute* a été adopté pour la première fois en 1964 et s'applique actuellement aux achats liés au transport en commun d'une valeur de plus de 100 000 \$. Presque tout le financement des subventions fédérales administrées par les Etats et les administrations locales, y compris les subventions de la *Federal Transit Administration* (FTA) et de la *Federal Highway Administration* (FHWA). En vertu de cette loi, tous les intrants de fabrication et les matériaux de construction utilisés dans les activités financées par la FTA doivent être fabriqués aux Etats-Unis pour que le produit fabriqué ou le matériel de construction final réponde aux exigences de la loi en matière de

4 Témoignages, réunion n° 3, 16 mars 2010.

5 Témoignages, réunion n° 4, 18 mars 2010.

A. Les dispositions « Buy American » de l'ARRA

Avant même d'être adoptée, l'ARRA a soulevé une controverse mondiale parce que ses dispositions proposées sur les achats aux États-Unis (« Buy American ») menaçaient de limiter l'accès des entreprises étrangères aux possibilités d'obtenir des contrats d'approvisionnement aux États-Unis. Le problème pour ces pays n'était pas l'absence d'un marché d'approvisionnement libre et ouvert aux États-Unis. Comme l'a fait remarquer Jenny Ahn (directrice, Relations gouvernementales, mobilisation des membres et action politique, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile), un grand nombre des principaux partenaires commerciaux au Canada « imposent systématiquement des exigences en matière de contenu national dans les achats publics¹ ». Pour de nombreux pays, le problème était le fait que les dispositions « Buy American » proposées dans la *Recovery Act* signalaient que les États-Unis imposaient de nouvelles exigences en matière de contenu national, en plus de celles qui existaient déjà.

À l'instar du Plan d'action économique du gouvernement du Canada et des programmes de relance semblables dans le monde, l'ARRA visait à atténuer les effets de la crise financière et économique mondiale et à accélérer l'éventuelle reprise. En même temps toutefois, les pays du G-20 ont demandé aux États du monde entier d'éviter la tentation de recourir à des mesures protectionnistes pour stimuler leur économie intérieure². Ils faisaient valoir qu'ériger des barrières commerciales en période de ralentissement économique irait à l'encontre de la promotion d'une reprise soutenue de l'économie mondiale.

Malgré ces préoccupations, l'ARRA a été adoptée le 17 février 2009, sans que les dispositions « Buy American » soient modifiées. L'article 1605 de la *Recovery Act* prévoit que, sous réserve de certaines exceptions, le fer, l'acier et les produits manufacturés utilisés dans tout projet de construction, de rénovation, d'entretien ou de réparation d'immeuble ou d'ouvrage public financé en vertu de la *Recovery Act* doivent être produits aux États-Unis³.

Reconnaissant les craintes exprimées par le Canada et d'autres pays, l'ARRA affirme également que les conditions « Buy American » doivent être conformes aux engagements pris dans les accords commerciaux internationaux signés par les

1 Comité permanent du commerce international, 40^e législature, 3^e session, *Témoignages*, réunion n^o 7, 1^{er} avril 2010.

2 Par exemple, les pays du G-20 ont publié le 15 novembre 2008 un communiqué conjoint qui contenait l'affirmation suivante : « Nous soulignons combien il est vital de rejeter le protectionnisme et ne pas nous replier sur nous-mêmes en ces temps d'incertitudes financières. » Le texte du communiqué est affiché à <http://www.voltairenet.org/article158758.html>.

3 *American Recovery and Reinvestment Act 2009* P.L. 111-5, article 1605, alinéa a), http://frwebgate.access.gpo.gov/cgi-bin/getdoc.cgi?dbname=111_cong_bills&docid=f:h1enr.pdf.

RAPPORT SUR L'ACCORD ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS EN MATIÈRE DE MARCHÉS PUBLICS

INTRODUCTION

À sa première réunion de la 3^e session de la 40^e législature, le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes (ci-après « le Comité ») a décidé que, compte tenu de l'importance que joue le rôle de la relation entre le Canada et les États-Unis dans la croissance économique et la prospérité des deux pays, l'étude des relations économiques entre le Canada et les États-Unis serait prioritaire dans le programme d'étude de la session. Dans le cadre de ce programme, le Comité a convenu que sa première activité consisterait à étudier l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics (AMP), qui est entré en vigueur le 16 février 2010.

L'AMP a été négocié en réponse aux dispositions « Buy American » de *American Reinvestment and Recovery Act of 2009* (l'ARRA, ou la *Recovery Act*). Ces dispositions limitaient explicitement l'accès des entreprises étrangères aux quelque 275 milliards de dollars américains de marchés publics prévus dans le programme de relance de 787 milliards de dollars américains. Les marchés publics de fer, d'acier et de produits manufacturés financés par l'ARRA à l'échelle des États et des municipalités étaient effectivement inaccessibles aux soumissionnaires canadiens. De plus, à cause de l'incertitude quant à la portée des dispositions « Buy American », certains États, administrations locales et entreprises américaines ont choisi de couper les liens avec des fournisseurs canadiens, même lorsque les marchés n'étaient pas financés par l'ARRA, par crainte de ne pas pouvoir respecter les exigences en matière de contenu américain.

En contrepartie de l'accès des entreprises canadiennes à certains marchés publics internationaux aux États-Unis, le Canada s'est engagé officiellement, pour la première fois dans un traité international, à ouvrir partiellement les marchés d'approvisionnement provinciaux, territoriaux et municipaux aux entreprises américaines. Même si dans la pratique de nombreux contrats d'approvisionnement internationaux au Canada étaient déjà ouverts aux soumissionnaires des deux pays avant l'entrée en vigueur de l'AMP, les administrations canadiennes n'étaient pas tenues d'offrir aux entreprises américaines l'accès à leurs possibilités d'approvisionnement.

Le Comité a tenu six réunions portant sur l'AMP entre le Canada et les États-Unis en mars et en avril 2010. Il visait à analyser l'accord afin de déterminer son incidence éventuelle sur les entreprises canadiennes et sur les marchés publics au Canada et aux États-Unis. Au cours des audiences, les membres du Comité ont entendu le ministre du Commerce international Peter Van Loan, des fonctionnaires du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et diverses parties intéressées, y compris des entreprises privées, des représentants syndicaux, des groupes de politique publique et des organisations non gouvernementales (ONG).

TABLE DES MATIÈRES

Rapport sur l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics.	1
Introduction	1
Contexte	2
A. Les dispositions « Buy American » de l'ARRA	2
B. Exigences américaines en matière de contenu national dans d'autres lois	3
C. Incidence des restrictions « Buy American » de l'ARRA sur les entreprises canadiennes	4
D. La réaction du gouvernement fédéral canadien aux dispositions « Buy American » de l'ARRA	5
L'Accord Canada — États-Unis sur les marchés publics	8
A. Engagements permanents à l'OMC	8
1. Contenu de l'accord	8
2. Points de vue des témoins	11
B. Entente provisoire sur un champ d'application élargi	15
1. Contenu de l'accord	15
2. Points de vue des témoins	16
C. Consultations	21
1. Contenu de l'accord	21
2. Points de vue des témoins	21
Conclusion	23
Annexe A : Liste des témoins	27
Procès-verbaux	29
Opinion dissidente : Parti Conservateur du Canada	31
Opinion complémentaire : Nouveau Parti Démocratique	39

LE COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

PREMIER RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le mardi 9 mars 2010, le Comité a étudié l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics et a convenu de faire rapport de ce qui suit :

COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSIDENT

Lee Richardson

VICE-PRÉSIDENTS

John Cannis

Jean-Yves Laforest

MEMBRES

L'hon. Scott Brison

Claude Guimond

Peter Julian

Mario Silva

Dean Allison

Ron Cannan

Ed Holder

Gerald Keddy

Brad Trost

GREFFIER DU COMITÉ

Jean-Marie David

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires

Michael Holden

ANALYSTE

**Accord entre le Canada et les États-Unis en
matière de marchés publics**

**Rapport du Comité permanent
du Commerce international**

Le président

Lee Richardson, député

Mai 2010

40^e LÉGISLATURE, 3^e SESSION



Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : <http://www.parl.gc.ca>
En vente : Communication Canada — Edition, Ottawa, Canada K1A 0S9

**Accord entre le Canada et les États-Unis en
matière de marchés publics
Rapport du Comité permanent
du Commerce international**

Le président

Lee Richardson, député

Mai 2010

40^e LÉGISLATURE, 3^e SESSION



**CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA**